

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ**

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОЛІТИКИ  
ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ  
ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

Монографія

Харків  
ХДУХТ  
2015

УДК 330.146:658.87  
ББК 65.422.2  
Е 90

Авторський колектив:

Н.О. Власова, М.В. Чорна, О.В. Михайлова, Н.М. Смольнякова, М.А. Дядюк,  
І.Ю. Мелушова, С.М. Шинкар, О.Д. Тімченко

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. О.С. Іванілов,  
д-р екон. наук, проф. Н.Л. Савицька

Рекомендовано до друку вченою радою ХДУХТ  
(протокол засідання № 2 від 24.09.2015 р.).

**Е 90** **Ефективність** політики формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі [Електронний ресурс] : монографія / [Н. О. Власова, М. В. Чорна, О. В. Михайлова та ін.]. – Електрон. дані. – Х. : ХДУХТ, 2015. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM); 12 см. – Назва з тит. екрана.

ISBN

У монографії розглянуто теоретико-методичні та практичні аспекти вибору ефективної політики формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі.

Монографію призначено для студентів вищих навчальних закладів економічних спеціальностей, аспірантів, викладачів та спеціалістів у галузі торгівлі

УДК 330.146:658.87  
ББК 65.422.2

© Харківський державний  
університет харчування та торгівлі,  
2015

© Національний технічний  
університет «Харківський  
політехнічний інститут», 2015

ISBN

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	6
1.1. Економічна природа та класифікація оборотних активів торгівлі як об'єкта управління.....	6
1.2. Особливості та фактори впливу на формування оборотних активів підприємств торгівлі.....	16
1.3. Політика формування в системі управління оборотними активами та методологія оцінки її ефективності.....	31
Висновки за розділом 1.....	42
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	44
2.1. Тенденції розвитку та особливості складу оборотних активів підприємств торгівлі.....	44
2.2. Критерії та показники ефективності формування оборотних активів на підприємствах роздрібної торгівлі.....	63
2.3. Ідентифікація типів політики формування оборотних активів та їх ефективність на підприємствах роздрібної торгівлі.....	78
Висновки за розділом 2.....	95
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	96
3.1. Методологічні основи оптимізації розміру та складу оборотних активів на підприємствах роздрібної торгівлі.....	96
3.2. Методичні підходи до нормування окремих елементів оборотних активів.....	104
3.3. Методичний інструментарій та його апробація щодо визначення ефективної політики формування оборотних активів на окремих підприємствах роздрібної торгівлі.....	114
Висновки за розділом 3.....	128
ВИСНОВКИ.....	129
ДОДАТКИ.....	132
Додаток А. Вихідна інформація для аналізу ефективності формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова.....	133
Додаток Б. Показники, що характеризують структуру оборотних активів.....	146
Додаток В. Розмір оборотних активів у днях обороту.....	153
Додаток Д. Ефективність формування та використання оборотних активів.....	160
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	178

## ВСТУП

Важливою умовою успішного розвитку підприємств роздрібної торгівлі є ефективна політика формування оборотних активів, яка суттєво впливає на обсяги господарської діяльності, рівень фінансового стану, інвестиційну привабливість, а також на здатність задовольняти попит населення.

Проблеми управління оборотними активами досліджували такі вчені-економісти: Л. Бернстайн, Є. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, Дж. Маршалл, Е. Хелферт, В. Бочаров, О. Гуторов, М. Дороніна, В. Ковальов, Ю. Пеняк, А. Поддєрьогін, Р. Слав'юк та ін. Особливості формування оборотних активів на рівні підприємства торгівлі розглядали вчені: Б. Бергман, І. Бланк, Р. Бугріменко, І. Височин, Н. Власова, В. Гросул, Н. Краснокутська, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, В. Павлова, А. Садеков, Л. Снітко, Р. Сорока, М. Чорна та ін.

У більшості досліджень процес формування й фінансування оборотних активів розглядається в межах фінансового менеджменту, як єдине ціле. Однак складність категорії «оборотні активи» (їх натурально-речовинна й вартісна форми), зв'язок не тільки з фінансовим управлінням, але й із операційним менеджментом, можливості багатоваріантного складу оборотних активів відповідно до цілей розвитку підприємства вимагають особливих підходів і окремого розгляду етапу їх формування. З огляду на це потребують подальших досліджень теоретичні та методичні питання щодо наукового обґрунтування розробки ефективної політики формування оборотних активів з урахуванням галузевих особливостей торговельної галузі.

Актуальність вищенаведених аспектів, недостатність їх теоретичного розгляду з урахуванням умов сьогодення та практичного застосування на підприємствах роздрібної торгівлі обумовили необхідність подальшого дослідження, а саме:

– уточнити зміст поняття та економічної категорії «оборотні активи» та систематизувати види оборотних активів як об'єкта управління на рівні підприємств;

– виділити найбільш суттєві галузеві особливості й основні групи факторів, що впливають на формування оборотних активів на підприємствах роздрібної торгівлі;

– визначити місце та зміст процесу розробки політики формування оборотних активів у загальній системі управління оборотними активами на підприємствах роздрібної торгівлі;

– розмежувати та розкрити зміст понять «ефективність формування оборотних активів» та «ефективність політики формування оборотних активів»;

– проаналізувати тенденції, особливості складу та ефективність формування оборотних активів на рівні окремих підприємств роздрібної торгівлі;

– обґрунтувати критерії та систему показників, що дозволяють комплексно оцінювати ефективність формування оборотних активів;

– визначити основні типи політики формування оборотних активів та оцінити їх ефективність на підприємствах роздрібної торгівлі;

– обґрунтувати структурно-логічну модель процесу оптимізації оборотних активів і систематизувати методичні підходи до нормування їх основних елементів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі;

– розробити методичний інструментарій, що забезпечує обґрунтованість вибору ефективного типу політики формування оборотних активів відносно конкретних цілей розвитку та умов функціонування підприємств роздрібно́ї торгівлі.

Основні положення, викладені у монографії можуть бути використані керівниками та фахівцями підприємств роздрібно́ї торгівлі продовольчими товарами з метою удосконалення процесу формування оборотних активів через вибір ефективного типу політики формування оборотних активів; під час викладання профільюючих дисциплін «Економіка та планування на підприємствах торгівлі та харчування», «Економіка торгівлі»; для виконання курсових і дипломних робіт студентами економічних спеціальностей.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### 1.1. Економічна природа та класифікація оборотних активів торгівлі як об'єкта управління

В умовах ринкової економіки всі підприємства зацікавлені в ритмічному і стабільному функціонуванні. Щоб досягти високих результатів, потрібна чітко збудована, обґрунтована і ефективна фінансова політика управління активами. Важливою складовою системи фінансового менеджменту підприємств є механізм управління оборотними активами, оскільки вони є мобільною частиною майна підприємства, яка за нормальних умов діяльності підприємства перетворюється на грошові кошти в результаті отримання виручки від продажу.

Оборотні активи складають значну частку усіх активів підприємства і саме вони зумовлюють стійке фінансове становище підприємства, та його інвестиційну привабливість. Якщо підприємство забезпечене достатньою кількістю необхідних елементів оборотних активів, то його діяльність, як правило, є ефективною.

За даними державного комітету статистики України інвестиції у оборотні активи на кінець 2012 року склали 2921,1 млрд грн і збільшилися за останні п'ять років майже у 2,4 рази. Тільки за 2012 рік вони зросли на 13,0%. У структурі оборотних активів значна питома вага належить торгівлі, яка складала на кінець 2012 року 31,3% [1].

Оборотні активи є об'єктивно існуючою економічною категорією, яка відзначає систему відносин між господарюючими суб'єктами, та в їх межах, щодо формування та руху економічних ресурсів, що обслуговують безперервність процесу виробництва, постійно знаходяться в русі, проходячи послідовно три стадії кругообігу – грошову, товарну й виробничу.

К. Маркс писав, що вартість взагалі авансується, а не витрачається, тому що ця вартість пройшовши різні фази свого кругообігу, знову повертається до свого вихідного пункту [2]. Отже, оборотні активи не витрачаються, не споживаються, а авансуються і повертаються підприємству в процесі реалізації продукції.

Оборотні активи, що є одним з ключових чинників, які визначають ефективність діяльності організації, привертають до себе значну увагу. Однак, у сучасній економічній літературі відсутнє єдине визначення терміну «оборотні активи». Різні трактовки (оборотний капітал, обігові активи, поточні активи, оборотні засоби, оборотні фонди і фонди обігу) визначають різні підходи до розуміння сутності оборотних активів і відповідно різні способи управління ними.

У соціалістичній економіці термін «капітал» був замінений поняттям «оборотні засоби». Вони являють собою кошти, що авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу і виконують функцію платіжно-розрахункового обслуговування кругообігу. В економічній літературі стверджувалося, що

грошові засоби, які вкладені в оборотні фонди та фонди обігу, витрачаються в повному обсязі та протягом одного операційного циклу або одного року переносять свою вартість на продукцію [3–5].

У трактуванні даних понять натурально-речовинний підхід визначає роль різних видів ресурсів у створенні продукту, вартісний підхід – особливості руху їх вартості в процесі виробництва і реалізації продукції. Оборотні виробничі фонди і фонди обігу являють собою складові частини оборотних засобів, але динамічний характер цих складових не розкривається. Адже після завершення кругообігу фондів сума авансованих засобів або зростає, або зменшується.

Дослідження генезису терміну «оборотні активи», що проведені І. Бабенко та Е. Кузьбожевим, аргументовано доводять, що він є досить новим для держав, які вийшли зі складу СРСР, та почав застосовуватися під час переходу від планово-адміністративної економіки до ринкової [6; 7]. По-перше, це зумовлене тим, що за ринкових умов економісти постсоціалістичних країн отримали можливість дослідити та використати накопичений західними економістами досвід та наробітки; по-друге, були реформовані системи обліку та звітності з метою наближення до міжнародних стандартів.

Але і в теперішній час постійно здійснюються спроби надати своє визначення оборотним активам, при цьому багато з них розрізняються скоріш за формою, ніж за сутністю. Одні автори [8–11] вважають, що оборотні активи мають грошову природу, виконують функцію платіжно-розрахункового обслуговування кругообігу і визначають їх як «кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу» [8, с. 98].

Так, Н. Колчіна визначає, що оборотний капітал – сукупність коштів, авансованих для створення і використання оборотних виробничих фондів і фондів обігу [9]. До аналогічної точки зору схиляється і К. Раїцький: «оборотний капітал (оборотні кошти) – мобільні активи підприємства, що є коштами або можуть бути обернені в них протягом виробничого процесу» [10, с. 80]. А. Щербина також вважає, що оборотні кошти – це сукупність коштів, авансованих для створення і використання оборотних виробничих фондів і фондів обігу, що забезпечують безперервність процесу виробництва і продажу продукції [11].

Дані визначення досить точно відображають сутність оборотних активів, однак у них не розкривається економічна природа даної категорії, тому що оборотні активи включають як матеріальні, так і грошові ресурси. Тому ототожнення оборотних активів тільки з коштами економічно не обґрунтовано.

Друга група економістів [12; 13] вважає, що оборотні активи – це частина капіталу підприємства, вкладеного в його поточні активи. А. Шеремет розглядає оборотні активи з позиції оборотних коштів, дотримуючись точки зору, що «оборотні кошти – це частина капіталу підприємства, вкладеного в його поточні активи» і вказує на те, що вони цілком втрачають свою натуральну форму, тому цілком включаються у вартість виготовленої продукції (виконаних робіт, зроблених послуг) [12, с. 78]. А. Ковальова стверджує, що оборотний капітал – це капітал, що інвестується підприємством у поточні операції на період кожного операційного циклу [13].

Третя група економістів [14–16] трактує оборотні активи як частину майна підприємства. А. Поддєрьогін визначає: «оборотні активи являють собою частину майна підприємства, яка втілена в матеріально-виробничих запасах, незакінчених розрахунках, залишках грошових коштів і фінансових вкладеннях (частина авансованого капіталу підприємства)» [14, с. 179]. У роботах [15; 16] І. Бланк розглядає оборотні активи (або оборотний капітал) як сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і цілком споживаються протягом одного виробничо-комерційного (операційного) циклу. В. Бочаров також вважає, що оборотні активи – це сукупність майнових цінностей, що обслуговують поточну (операційну) діяльність підприємств цілком споживаються протягом одного виробничого циклу [17; 18].

Перевагою даного визначення є те, що воно найбільш точно характеризує сутність оборотних активів, а його недоліком – відсутність відображення вартісного аспекту.

Четверта група економістів трактує оборотні активи як авансовану вартість. На відміну від розглянутих вище визначень тут підкреслюється, що в умовах товарно-грошових відносин, рух, кругообіг товарно-матеріальних цінностей опосередковується їхньою вартістю, що не витрачається, не споживається подібно її речовинним носіям, а залишається в межах процесу відтворення і змінює лише форми свого руху. Отже, оборотні активи не витрачаються, не споживаються, а авансуються і повертаються підприємству в процесі реалізації продукції.

А. Філімоненков є представником даної групи вчених і визначає оборотні активи як авансовану вартість в кругообіг виробничих оборотних фондів і фондів обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва і обігу [19].

Однак оборотні активи як авансована вартість кожного із елементів, що змінюються з часом, оборотних виробничих фондів і фондів обігу, завжди, у будь-який момент часу, виступає в трьох функціональних формах вартості – грошовій, товарній і виробничій.

Складність економічної категорії оборотних активів полягає у тому, що у зв'язку з нею численні науковці розглядають ще термін оборотного капіталу, який має дуже широкий зміст [6–8; 20]. Так, В. Мулкіджанян вказує, що капітал у загальному вигляді слід розуміти як «усе, що здатне приносити дохід» або «ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг». У більш вузькому розумінні – це вкладене у справу, працююче джерело доходу [8, с. 94]. Капітал підрозділяється на фізичний капітал (засоби виробництва), грошовий капітал (кошти, на які придбають фізичний капітал) [20]. На наш погляд, цікавою є думка О. Стоянової щодо того, що різниця між оборотним капіталом і оборотними активами полягає в тому, що оборотний капітал містить у собі кошти, які не задіяні в діяльності підприємства, а оборотні активи – це кошти, які безпосередньо беруть участь у забезпеченні виробничого процесу [20].



Також заслуговує на підтримку думка колективу авторів М. Дороніної, Л. Мартюшевої, Г. Горового [21], які звертають увагу на необхідність поєднання статичних і динамічних підходів в управлінні оборотним капіталом і виділяють такі його характеристики, як джерела фінансування (джерела формування) та напрямки використання (капітальні блага), які враховують двох аспектів прояв капіталу – джерела формування та капітальні блага, а також розділяють капітал за формами – в економічній та у фінансовій сфері, що показує можливість перебування складових елементів оборотного капіталу на підприємстві у економічній або фінансовій формі У першому випадку – це сукупність наявних на підприємстві ресурсів, у другому – авансовані чи нараховані кошти.

Слід відмітити, що оборотний капітал, за визначенням вищезгаданих авторів, має два аспекти – грошовий та матеріальний, які в процесі кругообігу трансформуються із однієї форми в іншу і повністю переносять свою вартість на готовий продукт.

На нашу думку, з точки зору прикладних досліджень, слід визначитися – який саме аспект оборотного капіталу підлягає вивченню та зосередити увагу саме на ньому. Щодо фінансового аспекту оборотного капіталу, який застосовується у фінансовому менеджменті, якщо мова йде про управління оборотним капіталом, його слід характеризувати у якості джерела фінансування оборотних активів.

У фінансах та обліку, фінансовому аналізі та менеджменті країн з розвинутою ринковою економікою поширеним є застосування термінів «поточні активи», «оборотні активи» для характеристики та дослідження різних аспектів майна організації [22–28]. Найбільш поширено використовується поняття «оборотний капітал», що має на увазі різницю між оборотними активами (поточними активами) і короткостроковими зобов'язаннями (поточними пасивами) [28].

Дж.К. Ван Хорн під оборотним капіталом розуміє «оборотні активи (їх ще можна назвати оборотними коштами, або поточними активами)» і ототожнює його з бруто оборотним капіталом – «інвестиції підприємства в оборотні активи, такі як грошові кошти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість, товарно-матеріальні запаси» [23, с. 363].

Нажаль, таке визначення не можна адаптувати до умов української економіки, де цю частину оборотних активів визначають як власні оборотні кошти.

У цьому зв'язку потрібно відмітити, що закордонний фінансовий менеджмент (зокрема у США) утримується від винаходу власних термінів там, де їх можна запозичити з бухгалтерського обліку [29].

В Україні згідно зі стандартами бухгалтерського обліку, а саме П(С)БО 2 визначає, що «оборотні активи являють собою грошові кошти та їх еквіваленти, що необмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу» [30]. У цьому випадку підкреслюється така риса оборотних активів як термін використання.

Багато вчених розглядали сутність оборотних активів у торгівлі і дали своє визначення цієї економічної категорії. І. Бланк дає наступне визначення: «оборотні активи (або оборотний капітал) являють собою сукупність майнових цінностей торговельного підприємства, які обслуговують поточний господарський процес і цілком споживаються протягом одного торгово-виробничого циклу» [31, с. 273]. У цьому визначенні ототожнюються оборотні активи з оборотним капіталом. Хоча оборотні активи являють собою матеріальні та грошові цінності, а оборотний капітал – інвестиції в оборотні активи.

Група науковців КНТЕУ визначає, що обігові активи торговельного підприємства – це сукупність матеріальних та грошових цінностей (економічних ресурсів) підприємства, що знаходяться в постійному кругообігу, змінюють свою матеріальну форму протягом одного операційного циклу та в повному обсязі переносять свою вартість на товари, що реалізує підприємство [32].

Р. Бугріменко дещо доповнює останнє визначення і розглядає оборотні активи торговельного підприємства як сукупність матеріальних і грошових цінностей, які обслуговують його поточну господарську діяльність та знаходяться в постійному кругообігу й у повному обсязі переносять свою вартість на реалізовані товари (роботи, послуги) протягом одного операційного циклу, з метою одержання економічної вигоди (прибутку) [33].

На наш погляд, представлені останні два визначення найбільше точно і повно відображають сутність оборотних активів.

На підставі узагальнення різних точок зору, що представлені в економічній літературі, щодо сутності оборотних активів можна зробити наступні висновки. Для оборотних активів, як частини майна підприємств торгівлі, характерні такі відмінні ознаки (рис. 1.1):

1. Вони являють собою частину найбільш рухомих економічних ресурсів підприємств, які обслуговують процеси закупівлі та продажу товарів на підприємствах торгівлі.

2. Вони одночасно знаходяться на різних стадіях кругообігу в натурально-речовій формі, у грошовій формі та в формі поточних розрахунків

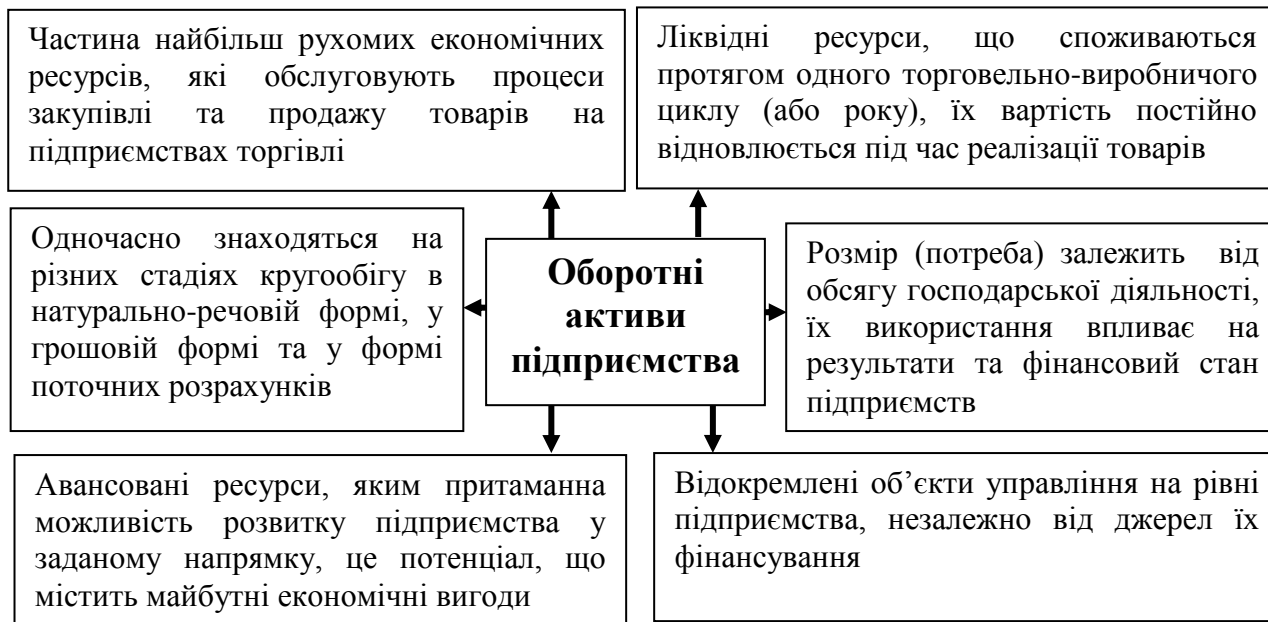
3. Вони мають бути заздалегідь авансовані (інвестовані) до початку торгово-виробничих процесів та до отримання виручки від реалізації продукції й можливих прибутків. Це не проста кількість ресурсів, а ще й наявна в них можливість розвитку підприємства у заданому напрямку. Майбутня економічна вигода, що міститься у оборотних активах – це потенціал, що ввійде, прямо або опосередковано, у потік грошових коштів або їхніх еквівалентів. Ступінь реалізації їх можливостей виражається в результатах діяльності підприємства.

4. Оборотні активи як ліквідні ресурси не витрачаються, але споживаються протягом одного торговельно-виробничого циклу (або року) й постійно повинні поновлюватися в господарському обігу, їх вартість відновлюється під час реалізації товарів.

5. Потреба в оборотних активах залежить від виду діяльності підприємства, умов постачання товарів та збуту продукції. Недостатність їх або

неефективне використання негативно впливає на результати господарської діяльності та фінансовий стан підприємств торгівлі [34; 35; 36].

6. Оборотні активи є відокремленими об'єктами управління на рівні підприємства, незалежно від джерел їх фінансування (власні, позичені, залучені).



**Рисунок 1.1 – Основні ознаки (характеристики) оборотних активів (узагальнено автором на основі [2; 9–19; 23; 28–33])**

Узагальнення вище перелічених положень дає можливість визначити, що оборотні активи являють собою частину ресурсного потенціалу підприємства, що контролюється підприємством, яка неоднорідна за своїм складом та одночасно знаходиться на різних стадіях кругообігу, що призначена для забезпечення безперервного й планомірного процесу господарської діяльності, споживається та поновлюється у короткостроковому періоді з метою забезпечення певної економічної вигоди у майбутньому.

При цьому під ресурсним потенціалом ми розуміємо «можливості сукупності ресурсів, що знаходяться у розпорядженні підприємства, які визначаються їхньою кількістю, якісними параметрами, складом, співвідношенням і відповідністю цілям, що вирішуються підприємством на тому або іншому етапі розвитку» [37, с. 227].

Як економічна категорія оборотні активи виражають систему відносин, що складаються як зовні так і всередині підприємства із формування та використання найбільш мінливої частини активів підприємства.

Ефективність управління оборотними активами в значній мірі залежить від правильності підходів до їх структурування як багатоаспектному об'єкту управління. Але сучасна економічна, фінансова література та практика господарювання не дають однозначної відповіді щодо класифікації оборотних активів підприємств, зокрема в торгівлі.

Проблеми класифікації оборотних активів розглядалися у багатьох працях зарубіжних та українських науковців-економістів: Ю. Бригхема [22], Л. Бернстайна [39], Е. Хелферта [27], В. Хорна [23], О. Стоянової [20], І. Бланка [15], А. Мазаракі, Л. Лігоненко [32] та ін. [38–41]. Вивчення та узагальнення цих трудів дозволили систематизувати різноманітні підходи до цієї проблеми.

Перш за все, важливою ознакою з точки зору формування оборотних активів є їх поділ за видами у натурально-речовій формі. З цього приводу їх треба розподілити на цінності у грошовій та не грошовій формі. Останні, у свою чергу, представлені короткостроковими фінансовими інструментами, засобами у розрахунках (дебіторською заборгованістю) та матеріальними запасами (сировини, товарів та готової продукції). Більш деталізований видовий склад в межах перелічених груп оборотних активів представлений у розділі 2 активу балансу підприємства. Слід відмітити, що склад та співвідношення різних елементів істотно відрізняються за сферами та галузями діяльності. У торговельній галузі основне місце належить товарним запасам, підприємства оптової торгівлі мають значні розміри товарної складової дебіторської заборгованості, грошові кошти займають незначну частку у складі оборотних активів. Така індивідуалізація елементів щодо складу оборотних активів, розподіл їх за видами, відіграє важливу роль у забезпеченні потреб підприємства в достатньому розмірі, всіма складовими у відповідності до основних цілей розвитку.

Другим чинником, що обумовлює розподіл оборотних активів, є джерела фінансування. За цією ознакою І. Бланк виділяє валові оборотні активи (сформовані за рахунок власного і позикового капіталу), чисті оборотні активи (сформовані за рахунок власного і довгострокового позикового капіталу) і власні (сформовані за рахунок власного капіталу організації) [15]. О. Філімоненков підрозділяє на власні оборотні активи («вони постійно знаходяться на підприємстві і термін користування ними не встановлюється»), позикові («вони видаються підприємствам на певний термін, після закінчення якого повинні бути повернені банку»), залученні (не належать підприємству, але постійно знаходяться в його обороті) [19]. А. Мазаракі, Л. Лігоненко, Н. Ушакова диференціюють джерела формування оборотних активів на «активи, сформовані за рахунок власних оборотних коштів» і «активи, сформовані за рахунок позик і комерційного кредиту» [32, с. 530].

На наш погляд, ці точки зору не є суперечливими, але потребують уточнення та виділення трьох або навіть чотирьох груп: власні, позичені (на платній та безплатній основі) та прирівняні до власних. Перші належать підприємству на правах власності і представлені власним оборотним капіталом, позичені формуються за рахунок короткострокових кредитів фінансових установ та кредиторської заборгованості зовнішнім позичальникам (постачальникам, державним установам та ін.). До власних джерел прирівнюється внутрішня кредиторська заборгованість, яка не належить підприємству, але постійно знаходиться у його розпорядженні. Це заборгованість перед робітниками по заробітній платні, соціальним

виплатам та ін. Управління складом фінансових джерел формування оборотних активів визначає рівень платоспроможності підприємства, впливає на рівень рентабельності власного капіталу та ін.

Під час адміністративно-керованої економіки важливою ознакою групування оборотних активів був їх поділ на нормовані та ненормовані. Нормованими активами вважались усі оборотні виробничі фонди та залишки нереалізованої готової продукції. До ненормованих активів відносили інші елементи фондів обігу, тобто відправлена споживачам, але ще не оплачена продукція, і всі види коштів і розрахунків. У сучасних умовах господарювання підприємства самостійно повинні контролювати розмір оборотних активів і не тільки тому, що діючий порядок розрахунків передбачає систему економічних санкцій з боку держави проти росту неплатежів, але і тому, що він суттєво впливає на ефективність господарської діяльності та фінансовий стан.

Для відбиття розміру оборотних активів у фінансових планах (бізнес-планах) підприємств, на наш погляд, більш значним є наступне угруповання, що пов'язано з мінливістю їх руху. Величина оборотних активів не є постійною і залежить не тільки від потреб основної функції підприємства, але і від випадкових чинників. Тому за періодом функціонування оборотні активи поділяють на постійну і змінну частини.

Проте з приводу трактування постійної частини оборотних активів погляди серед економістів дещо розходяться. І. Бланк визначає постійну частину оборотних активів як незмінну частину їх розміру, яка не залежить від сезонних та інших коливань операційної діяльності підприємства і не пов'язана з формуванням запасів товарно-матеріальних цінностей сезонного зберігання, дострокового завезення і цільового призначення [15]. Ця частина оборотних активів розглядається як незнижуваний їх мінімум, необхідний для здійснення операційної діяльності. В. Ковальов вважає, що постійна частина оборотних активів (системна частина поточних активів) «є тією частиною грошових коштів, дебіторської заборгованості і виробничих запасів, потреба в яких відносно постійна протягом всього операційного циклу» [42, с. 331]. На відміну від першого визначення ця частина оборотних активів розглядається як усереднена за часовим параметром, що знаходиться в постійному обороті підприємства. Ці визначення відрізняються кількісною оцінкою розміру постійної частини оборотних активів.

Змінна частина оборотних активів представляє собою ту їх частину, яка пов'язана з сезонним зростанням обсягів виробництва та реалізації, необхідністю формування в окремі періоди господарської діяльності підприємства запасів товарно-матеріальних цінностей сезонного зберігання, цільового призначення [15], а також терміновими потребами у формуванні додаткових розмірів дебіторської заборгованості та грошових засобів. Важливим моментом при групуванні змінної частини є її розподіл за розміром: середній та максимальний (надлишковий). Розподіл оборотних активів за періодом функціонування дозволяє оптимізувати співвідношення джерел фінансування, а також обґрунтувати стратегію фінансування оборотних активів торгового підприємства.

У економічній та фінансовій літературі розглядаються такі ознаки класифікації оборотних активів: за сферою використання та за характером участі в операційному процесі. За сферою використання оборотні активи розподіляють на ті, що беруть участь в його внутрішньому обороті, та ті, що функціонують за його межами. Так, у внутрішньому обороті підприємства використовуються різні види запасів, грошові кошти, а за межами – дебіторська заборгованість, короткострокові фінансові вкладення. Такий підхід, на наш погляд, не є обґрунтованим в силу того, що оборотні активи постійно знаходяться у кругообігу і на всіх його етапах одночасно. Одні елементи перетікають в інші, їх рух забезпечує як внутрішні процеси на підприємстві, так і зовнішні зв'язки, що потребує інтегрованого підходу до управління ними.

Більш важливим з точки зору управління є групування оборотних активів за характером участі в операційному процесі підприємства. Вони диференціюються таким чином:

- оборотні активи виробничого циклу організації (запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів, обсяг незавершеного виробництва);
- оборотні активи, що обслуговують цикл продажів (запаси готової продукції, товарні запаси);
- оборотні активи фінансового циклу організації (дебіторська заборгованість та ін.).

Виробничий цикл складає період, починаючи з моменту надходження сировини, матеріалів, напівфабрикатів і закінчуючи моментом виготовлення готової продукції. Торговий цикл, який притаманний торговельним підприємствам, представляє період обороту товарних запасів, починаючи з моменту надходження і закінчуючи моментом відпустки товару покупцям. Фінансовий цикл характеризує період повного обороту грошових коштів, починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості і закінчуючи інкасацією дебіторської заборгованості з продажу товарів.

Особливою ознакою, яка характеризує якість оборотних активів, є їх ліквідність. Під ліквідністю якого-небудь активу розуміють здатність його трансформуватися в кошти, а ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена [15]. Чим коротше період, тим вище ліквідність даного виду активів.

Ліквідність можна характеризувати з двох сторін. По-перше, це – величина, зворотна до часу, необхідного для швидкого продажу активу за даною ціною. По-друге, це – сума, яку можна за нього одержати. Ці сторони, безумовно, взаємозалежні: для одержання високої ціни за товар (актив) потрібно більше часу; для прискорення процесу реалізації необхідно знизити ціну [23; 38]. Тому враховуючи дію вказаного чиннику, оборотні активи доцільно поділити на такі групи: високоліквідні (грошові активи в національній і іноземній валюті); швидколіквідні (поточні фінансові вкладення, надійна короткострокова дебіторська заборгованість, запаси товарів з високою швидкістю реалізації); низьколіквідні (запаси товарів з низькою швидкістю реалізації, запаси інших матеріальних оборотних активів). Саме так

класифікують оборотні активи підприємств А. Мазаракі, О. Стоянова, Н. Власова, П. Смірнова [32; 44; 45; 46].

Такий поділ оборотних активів за ступенем ліквідності дозволяє впроваджувати більш гнучку і цілеспрямовану політику щодо забезпечення нормативного рівня ліквідності і достатньої платоспроможності підприємства торгівлі. Ліквідність оборотних активів є головним чинником, який визначає ступінь ризику елементів оборотних активів, тому визначення оптимального її рівня дозволяє додержуватися нормального середньозваженого ризику використання фінансових ресурсів при формуванні оборотних активів.

Формування складу оборотних активів підприємств торгівлі тісно пов'язано з необхідністю врахування й інших видів ризику, які притаманні різним їх елементам. Одним елементам більш притаманні ризики можливої нереалізації та природних втрат (товарні запаси), іншим ризики неповернення боргів (дебіторська заборгованість), всі обігові активи втрачають свою цінність за рахунок інфляції, в першу чергу грошові засоби. У зв'язку з цим, оборотні активи можна поділяти за видами ризиків та за їх рівнем: виправданий ризик, підвищений ризик і неприпустимий ризик [33].

Рівень та різноманіття видів ризику, якими характеризуються різні складові оборотних активів тісно пов'язані з можливостями одержання доходу. Це потребує диференціювання елементів оборотних активів за рівнем доходності на високодохідні, до яких слід віднести товарні запаси, менший рівень доходів приносить дебіторська заборгованість, низьким рівнем доходності характеризуються короткострокові фінансові інструменти, грошові засоби не є джерелом прибутку.

Синтез ознак ризику та прибутковості різних складових оборотних активів дозволив Р. Бугріменку, науковцю ХДУХТ, розділити їх за рівнем цінності на окремі групи, що визначають кількісну величину ризику нереалізації, джерела ризику нереалізації, можливий ефект від реалізації [33].

З урахуванням вищевикладеного, оборотні активи доцільно розділити на три групи по рівню можливої цінності з позиції ліквідності підприємства:

- мінімальної можливої цінності (всі оборотні активи підприємства можуть бути реалізовані на сторону за договірними цінами);
- середньої можливої цінності (оборотні активи можуть бути реалізовані без збитку для підприємства);
- потенційно високої можливої цінності (в умовах інфляції ціна ресурсів підвищується через наявність попиту на них).

До першої групи відносяться нереалізовані товарні запаси низького попиту, дебіторська заборгованість підприємств, що прострочена та ін. Через зовнішні умови, що склалися, реалізація підприємством активів даної групи можлива лише у малій кількості.

До другої групи відносяться товарні запаси стійкого попиту, короткострокова дебіторська заборгованість. Реалізація цих оборотних активів слабо залежить від зовнішніх чинників, вона може здійснитися достатньо швидко і з найменшими втратами для підприємства.

До третьої групи відносяться грошові кошти та короткострокові цінні папери підприємства, що легко реалізуються.

За ступенем впливу на об'ємні показники діяльності підприємства виділяють активні й пасивні елементи активів. Активні елементи безпосередньо впливають на предмет праці, а пасивні – опосередковано, створюючи умови для нормального протікання виробничого процесу. Це угруповання дозволяє виділити не лише елементи активів, які більшою мірою піддані зношуванню й, відповідно потребують більш інтенсивного відтворення, але й визначити ефективність їх використання.

Необхідно відзначити, що в економічній літературі мають місце й інші ознаки класифікації оборотних активів. Наприклад, наводиться класифікація за ступенем агрегованості оборотних активів, за ступенем використання, за функціональним призначенням, за можливістю багатоцільового використання, за ступенем відтворюваності, за динамічністю змін та ін. Але зазначені критерії або доповнюють розглянуті, або представляють більш окремі випадки. Крім того, необхідно враховувати умовність будь-якої класифікації, відповідної до певної мети дослідження.

Основні підходи до класифікації оборотних активів підприємств торгівлі представлені в табл. 1.1 [45; 46].

Таким чином, систематизація та уточнення основних ознак щодо класифікації оборотних активів на підприємствах торгівлі з точки зору підходів до процесу управління дозволили визначити різноманіття властивостей їх елементів, які у різних напрямках впливають на ефективність їх формування та використання.

Взаємозв'язок визначених властивостей дозволяє дійти до висновку, що у процесі управління необхідно оптимізувати склад оборотних активів з точки зору їх достатності за видами, ліквідності та платоспроможності, доходності та рівня ризику.

Багатокритеріальний підхід значно ускладнює вирішення задач управління формуванням оборотних активів.

## **1.2. Особливості та фактори впливу на формування оборотних активів підприємств торгівлі**

Формування та використання оборотних активів обумовлене особливостями діяльності підприємств кожної окремої галузі, що обумовлює необхідність їх ретельного аналізу.

Торгівля забезпечує рух товарів із сфери виробництва у сферу споживання і, тим самим, надає виробникам послугу з реалізації їхньої продукції та забезпечує платоспроможний попит споживачів. Як галузь економіки, торгівля представлена великою кількістю різноманітних суб'єктів господарювання, які мають відповідну матеріально-технічну базу, фінансові ресурси, кваліфіковані кадри та ведуть свою діяльність з метою отримання прибутку [38; 47–55]. Словник С. Ожегова визначає торгівлю як господарську діяльність з обороту, купівлі та продажу товарів [58].



**Таблиця 1.1 – Класифікація оборотних активів як об'єкта управління  
(систематизовано автором за матеріалами дослідження)**

<b>Класифікаційні ознаки</b>	<b>Групи оборотних активів</b>	<b>Напрямок управління на рівні підприємства</b>
За видами	Гроші; короткострокові фінансові вкладення; дебіторська заборгованість; матеріальні запаси	Визначення потреб у окремих видах оборотних активах відповідно до цілей розвитку
За джерелами фінансування	Власні; прирівняні до власних; позикові на платній та безоплатній основі	Забезпечення необхідного рівня платоспроможності
За періодом функціонування	Постійні; середні змінні; максимальні змінні	Обґрунтування стратегії та оптимізація джерел фінансування
За характером участі в операційному процесі	Оборотні активи виробничого циклу; оборотні активи, що обслуговують реалізацію; оборотні активи фінансового циклу	Оптимізація операційного циклу та оборотності оборотних активів
За рівнем ліквідності	Високоліквідні; швидколіквідні; низьколіквідні	Забезпечення необхідного рівня ліквідності
За видами ризиків	Ризики природних втрат; ризики нереалізації; ризики неповернення боргу; ризик інфляції	Оптимізація рівня ризиків за окремими елементами оборотних активів та в цілому
За рівнем ризиків	Виправданий; підвищений; неприпустимий	
За рівнем одержання доходу	Високодохідні; низькодохідні; бездохідні	Оптимізація складу оборотних активів з точки зору рівня доходності
За рівнем цінності	Мінімально можливої цінності; середньої можливої цінності; потенційно високої можливої цінності	Оптимізація складу оборотних активів, що забезпечує їх найвищу цінність
За ступенем впливу на об'ємні показники діяльності	Активні, пасивні	Управління процесом відтворення та використання

Сучасні науковці наполягають на тому, що торгівля – досить специфічна галузь і її необхідно розглядати як систему з певними ознаками [47–55]:

– наявність множини елементів, складових (оптова, роздрібна, торгівля автомобілями й інша торговельна інфраструктура) тобто таких об'єктів, які в межах системи спроможні виконувати функцію, підпорядковану загальній меті;

– стійкі та цілеспрямовані взаємозв'язки та відносини між елементами;

– цілісний характер організації за рахунок об'єднання і взаємодії внутрішніх елементів.

Роздрібна торгівля як важливіша складова торгівлі, що завершує процес обігу товарів, спрямована на реалізацію товарів клієнту для безпосереднього споживання. Тобто роздрібна торгівля (англ. retail, рітейл) – продаж товарів кінцевому споживачеві (приватній особі). На відміну від оптової торгівлі товар,

придбаний у системі роздрібно́ї торгівлі, не підлягає подальшому перепродажу, а призначений для безпосереднього використання.

При цьому роздрібна торгівля є складним та багатогранним поняттям, а тому її доцільно та необхідно розглядати з різних позицій, а саме як:

- частину сфери товарного обігу, що опосередковує обмін продуктами праці за допомогою грошей;

- самостійну галузь економіки, представлену посередниками між виробництвом і споживанням на різних ринках товарів і послуг;

- індикатор стану товарних ринків й економіки країни в цілому;

- специфічну форму економічної діяльності [53].

Особливості роздрібно́ї торгівлі зумовлені її призначенням та функціями, які вона виконує. Підприємства роздрібно́ї торгівлі виступають проміжними споживачами і проміжними продавцями. Це означає, що вони закупають товари у виробників, коли виступають споживачами, і продають їх кінцевим споживачам, виступаючи продавцями. Послуги, які вони при цьому надають, дуже різноманітні, також як і їх функції [49; 50]. Тобто їх призначення виконувати посередницькі функції та реалізувати економічні інтереси споживачів і виробників товарів. Важливішими цілями розвитку торгівлі професор Л. Саркісян визначає «... скорочення шляху товарів та послуг від виробника до споживача. Зниження проміжних витрат на доставку та обробку товарів, а також спрощення їх споживання» [59, с. 56].

Функції, які виконують підприємства торгівлі, безпосередньо впливають на характер торговельного-технологічного процесу, особливості формування та обіг фінансових ресурсів, їх роль у розвитку споживчого ринку.

Що стосується розгляду торгівлі як частини сфери обігу то, ми додержуємося точки зору тих науковців, які виокремлюють дві основні функції [47; 49–54]:

- обмін результатів праці (продукції, послуг) на гроші, тобто реалізація виробленої споживчої вартості. Ця функція пов'язана з матеріальною стороною товарного обміну – з обміном різних за своєю споживчою вартістю товарів;

- зміна форм вартості з товарної на грошову, тобто реалізація ринкової вартості товару. Продаж товарів створює умови для відшкодування витрат та одержання прибутку товаровиробниками й іншими суб'єктами господарювання, а також реалізує грошові доходи населення [47–49].

Серед функцій торгівлі як галузі національної економіки можна виділити інформаційну, стимулюючу, контактну, виробничу, комерційну, організаційну, фінансову, ризикову, сутність яких докладно описано в роботах [47–60]. Виконання перших п'яти функцій сприяє укладанню угод, а останніх трьох – завершенню вже укладених угод.

Виконуючи основні функції обігу, торгівля як особлива сфера економічної діяльності, здійснює: закупівлю товарів; їх транспортування до місця продажу; перетворення виробничого асортименту в торговельний; збереження товарів; підготовку його до продажу; реалізацію; надання позареалізаційних послуг.

Усім цим функціям притаманні три загальних властивості: вони поглинають дефіцитні ресурси, переважно можуть бути виконані завдяки спеціалізації, що передбачає іноді збільшення кількості учасників товаропровідних шляхів від виробника до споживача.

Розмаїття виконуваних функцій, роль і місце торговельної галузі в системі економіки країни, галузеві відмінності визначають особливості складу, умов формування і ефективності використання оборотних активів підприємств галузі. Нами ці особливості буде розглянуто детальніше з точки зору впливу на формування та використання оборотних активів підприємствами роздрібної торгівлі.

Аналіз результатів опублікованих досліджень відомих закордонних та вітчизняних науковців – фахівців у галузі торгівлі [29; 31–33; 37; 38; 47–55; 59–62] дозволив виділити основні галузеві особливості роздрібної торгівлі, що визначають специфіку оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі, а саме:

- характер комерційного циклу;
- відсутність виробничої стадії;
- безпосередній контакт (близькість) з індивідуальним споживачем і залежність від його попиту;
- складність відносин й тісний взаємозв'язок із значною кількістю постачальників товарів, залежність закупівлі товарів від збуту (реалізації, попиту).

Характер комерційного циклу торговельного підприємства, який представляє період обороту товарів, починаючи з моменту надходження і закінчуючи моментом переходу до покупця, є короткостроковим та безперервним. В процесі безперервного обертання оборотних активів змінюється форма вартості товарів (грошова→товарна→грошова) і обслуговується процес товарного обігу. Оборотні активи опосередковано забезпечують створення нової вартості.

На першій стадії кругообігу оборотні активи переходять із грошової форми (Г) у товарну (Т), а наступна стадія кругообігу (Т–Г) є продаж товарів споживачам. Так, ще К. Маркс у своїй праці «Капітал» зазначав, що «...Т–Г, продаж, є найбільш важкою частиною метаморфозу товару і тому, при звичайних умовах, складає найбільшу частину часу обігу» [2, с. 143]. Ця стадія кінцева в обороті оборотних активів. Можливість перетворення товарної форми вартості у грошову (Т–Г'), яка впливає із першої фази кругообігу активів (Г–Т), буде реалізована лише тоді, якщо торговельні підприємства придбають товари, які відповідають попиту населення за кількістю, якістю та асортиментом [4, с. 8].

За фактом продажу товарів оплата вона може здійснюватися як готівкою, так і за допомогою використання безготівкових розрахунків, і тоді оборотні активи приймають грошову форму. На умовах відстрочки платежу – із використанням комерційного або споживчого кредитів – вони переходять у грошову форму тільки після інкасації дебіторської заборгованості покупців.

Грошова форма оборотних активів на другій стадії кругообігу одночасно є і початковою стадією наступного їх обороту. Завдяки постійному та короткостроковому кругообігу оборотних активів під час кожного комерційного циклу їх загальна сума повертається до підприємства через певний час. Безперервність організації та короткостроковий характер комерційного циклу визначають високу швидкість обороту оборотних активів та впливають на особливості їх формування на підприємствах торгівлі.

Другою характерною особливістю торговельної діяльності, що впливає на кругообіг оборотних активів, є відсутність виробничої стадії, що, відповідно, об'єктивно обумовлює більш високу швидкість їх руху [62].

Як зазначають Н. Власова, Ю. Пономарьова [64], на торговельних підприємствах у ланцюгу «закупки – виробництво – збут» процес виробництва або відсутній, або є короткостроковим у порівнянні з промисловими підприємствами і виявляється не тільки в організації просування товарів від виробника до споживача, підготовці товарів до продажу, але й у виробництві торговельної послуги. З товарами від моменту закупок до моменту продажу не відбувається суттєвих якісних змін. У торгівлі закупки товарів щільно переплетені з їх збутом. При цьому виробництво послуг не потребує, як правило, сировини та матеріалів, але операції з підготовки товарів до продажу вимагають додаткового фінансування на придбання предметів матеріально-технічного оснащення.

Торговельні підприємства не мають виробничих запасів, сировини, незавершеного виробництва, тому обсяг матеріальних запасів визначається обсягом товарних запасів.

Третьою особливістю роздрібною торговельною діяльністю є її безпосередній контакт з індивідуальним споживачем, який внаслідок необхідності стабільності реалізації товарів робить обов'язковим виконання умов максимального наближення торговельних підприємств до споживачів та до їх вимог. Попит на товари та послуги торговельних підприємств в меншій мірі підлягає сезонним коливанням, наприклад, на відміну від підприємств сільського господарства. Але у різні періоди року, дні тижня і, навіть, години доби він досить нерівномірний. Чим вище коефіцієнт рівномірності реалізації товарів протягом року, тим стабільніше діє підприємство, вище показники його ефективності.

З урахуванням таких вимог підприємства роздрібною торгівлі швидко адаптуються до змін кон'юнктури споживчого ринку та запитів споживачів завдяки високому динамізму здійснення торговельної діяльності та гнучкості.

Крім того, Б. Бергман та Р. Еванс серед особливостей роздрібною торгівлі, які відрізняють її від інших видів бізнесу, виділяють таке:

- по-перше, середній розмір покупки (транзакції), який значно менший ніж у підприємств-виробників;
- по-друге, кінцеві споживачі здійснюють багато незапланованих (імпульсних) покупок;
- по-третє, більшість звичайних покупців необхідно якимось чином залучити до магазину [51].

Значна залежність підприємств роздрібно́ї торгівлі від попиту населення вимагає формувати товарні запаси широкого асортименту, мінливість попиту підвищує рівень ризику нереалізації товарів та, відповідно, знижує рівень ліквідності оборотних активів й підвищує можливості втрати платоспроможності.

Наявність великої кількості асортиментних позицій сприяє виникненню особливих взаємин підприємств роздрібно́ї торгівлі з постачальниками. Під час організації поставок товарів пріоритетне значення має місце розташування торговельного підприємства та постачальників, їх віддаленість. Р. Сорока [65] визначає, що на оборотні активи суперечливо впливають географія постачальників і періодичність завезення товарів. Так, при віддаленості постачальників товарів, у торговельних підприємств зростає потреба у збільшенні товарних запасів, відповідно і сума оборотних активів зростає взагалі. Це стосується, наприклад, торговельних підприємств сільських регіонів, важкодоступних районів. З іншого боку, приближеність торговельних підприємств до місць розміщення постачальників товарів призводить до скорочення обсягів товарних запасів й, відповідно, оборотних активів [65].

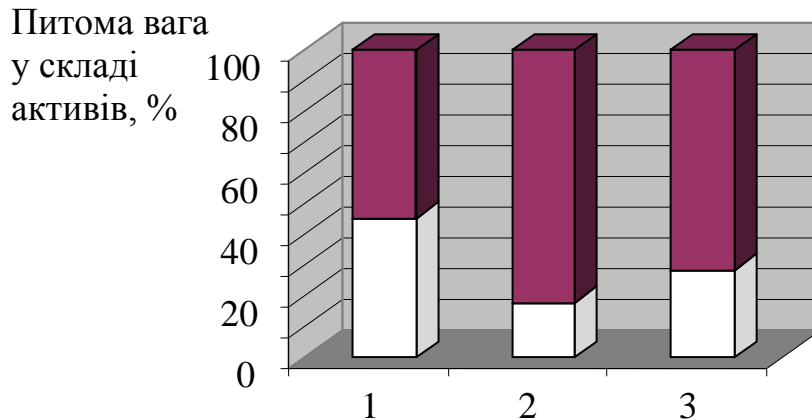
Якщо орієнтація на попит штовхає торговельне підприємство до формування максимально різноманітного асортименту, що потребує пошуку широкого кола виробників, то відносини з постачальниками більш спрямовані на максимально великі оптові поставки від обмеженої їх кількості. У такій ситуації підприємству необхідно підтримувати товарний запас у цілому на оптимальному рівні, із мінімальним відволіканням капіталу [64, с. 9].

Необхідність утворення товарних запасів обумовлена низкою й інших об'єктивно існуючих причин, серед них такі [5; 66]:

- протиріччя між виробництвом і споживанням, а саме невідповідність в часі процесів виробництва і реалізації товарів;
- сезонність виробництва і споживання окремих видів товарів;
- протиріччя між попитом і пропозицією, що виникають внаслідок асинхронності зміни пропозиції і попиту, дискретності процесу поставок товарів при відносно безперервному споживанні, можливості випадкових коливань розмірів пропозиції і попиту та ін.

Наведені особливості функціонування підприємств роздрібно́ї торгівлі, які взаємозалежні, визначають й особливості формування оборотних активів як за розміром, так і за складом.

По-перше, при значній частині оборотних активів торговельної галузі у оборотних активах у цілому в національній економіці України (31,3% – підрозділ 1.1), питома вага роздрібно́ї торгівлі на початок 2013 року складала лише 4,2%. Але при цьому їх частка у активах цієї підгалузі торгівлі досягала 71,6%. Тобто була вище, ніж у цілому в національній економіці (54,7%) (рис. 1.2).



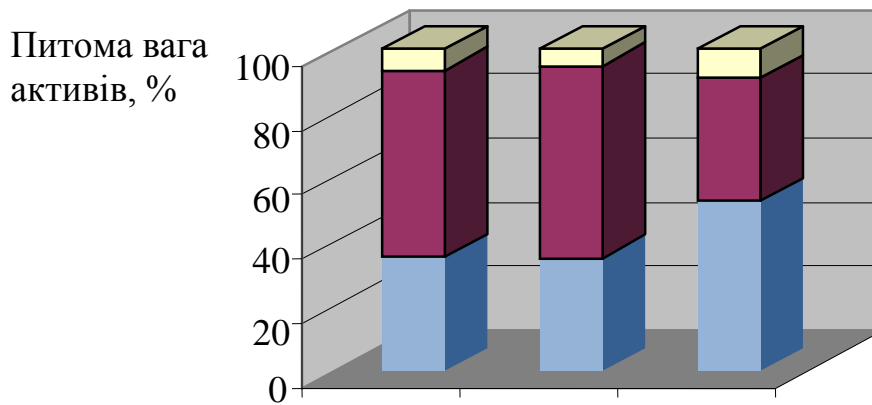
**Рисунок 1.2 –Склад активів за видами економічної діяльності станом на 01.01.2013 р. (■ – питома вага оборотних активів; □ – питома вага необоротних активів): 1 – у цілому за видами економічної діяльності; 2 – у цілому по торгівлі; 3 – роздрібно́ї торгівлі (побудовано автором на основі даних Держкомстату України [1])**

По-друге, більша частина оборотних активів роздрібно́ї торгівлі припадає на оборотні активи обігу. А саме, запаси товарно-матеріальних цінностей представлені в основному товарними запасами, питома вага яких склала на початок 2013 року 52,9%. У той же час запаси у складі оборотних активів в цілому у національній економіці займали лише 35,3%. А що стосується дебіторської заборгованості, її частка у роздрібно́ї торгівлі менш значна ніж в оптовій торгівлі та інших галузях народного господарства (відповідно – 38,1%; 59,9%; 58,2%). При цьому частка грошових засобів дещо більша (відповідно – 9,0%; 5,1%; 6,5%) (рис. 1.3).

По-третє, висока швидкість обороту оборотних активів. Проведені розрахунки свідчать, що у 2012 році оборотні активи роздрібно́ї торгівлі України здійснили 3,72 обороту, у той же час у промисловості цей показник склав 1,68, а в сільському господарстві – 1,07 обороту.

А це, у свою чергу, впливає на склад джерел фінансування оборотних активів. Підприємства роздрібно́ї торгівлі широко використовують короткострокові зобов'язання і мають незначну частку власного капіталу у формуванні оборотних активів. Такий підхід влаштовує і постачальників (виробників) товарів, які зацікавлені у їх реалізації.

Четверте, залежність безперервності руху оборотних активів від взаємовідносин із значною кількістю постачальників та змінами у попиті покупців. У торгівлі досить часто існує інтервал між завезенням товарів і реалізацією внаслідок випадкових коливань попиту та пропозиції, що спричиняє необхідність створення резервних та страхових товарних запасів. Збільшує додаткову потребу в оборотних активах й необхідність формувати широкий асортимент товарних запасів, значна частина яких фінансується за рахунок кредиторської заборгованості. При цьому розмір валового доходу торговельного підприємства значно залежить від рівня цін виробників і цін на ринку збуту.



**Рисунок 1.3 – Структура оборотних активів за видами економічної діяльності станом на 01.01.2013 р. (■ – питома вага ГЗ; ■ – питома вага ДЗ; ■ – питома вага запасів ТМЦ): 1 – в цілому за видами економічної діяльності; 2 – в цілому по торгівлі; 3 – роздрібно́ї торгівлі (побудовано автором на основі даних Держкомстату України [1])**

П'яте, у порівнянні з іншими галузями фінансові відносини в торгівлі носять більше складний характер у зв'язку з її неоднорідністю (оптова, роздрібна торгівля, посередники, торгівля автомобілями та ін.), а також через перевагу невеликих підприємств у торговельній мережі.

Узагальнено специфічні особливості оборотних активів підприємств роздрібно́ї торгівлі представлені на рис. 1.4.

Формування обсягу та складу оборотних активів, їх ефективне використання на підприємствах роздрібно́ї торгівлі відбувається під впливом значної кількості факторів. Знання про їх значущість, напрям дії, вміле володіння у практичній діяльності підвищує можливості якісного, раціонального управління рухом оборотних активів.

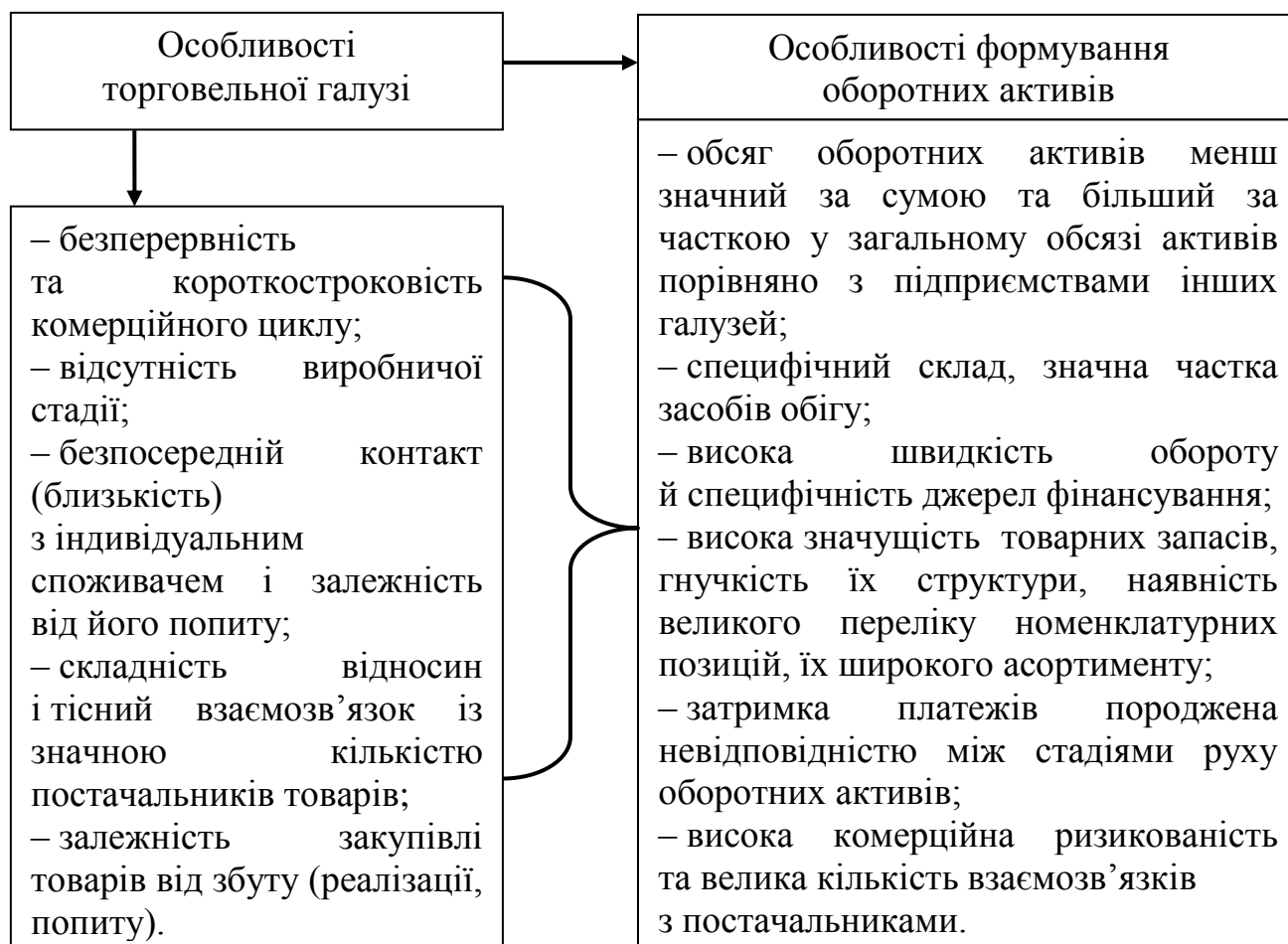
У результаті проведеного теоретичного аналізу сучасної економічної літератури встановлено, що вся сукупність факторів, які впливають на діяльність підприємства у найбільш загальному вигляді підрозділяється на дві групи: фактори зовнішнього і внутрішнього оточення або, як їх ще називають, фактори зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства [14–21; 66–69].

Основною проблемою під час проведення досліджень на принципах відкритих систем є визначення зовнішнього середовища. Виникає необхідність в обмеженні спектра факторів зовнішнього середовища та урахування лише тих, від яких вирішальним чином залежить ефективність функціонування та розвиток підприємства, можливості раціонального формування оборотних активів.

З урахуванням цього, важливими завданнями є визначення найбільш впливових факторів зовнішнього середовища та їх систематизація за ознаками їх можливого рівня та напряму впливу на формування обсягу та структури оборотних активів.

До зовнішнього середовища підприємства Д. Белла відносить такі елементи, як споживачі, конкуренти, урядові заклади, постачальники, фінансові організації і джерела трудових ресурсів, релевантні стосовно операцій

організації [70]. У відповідності до відомих теоретичних положень розрізняють дві групи основних факторів – прямого та непрямого впливу на підприємства. Доцільно погодитися з відомими закордонними економістами М. Месконом, Ф. Хедоурі, П. Друкером та ін., які вважають, що середовище прямого впливу включає фактори, які безпосередньо впливають на операції організації (підприємства) і випробують на собі прямий же вплив операцій підприємства (організації). До цих факторів відносять: постачальників; трудові ресурси; закони й установи державного регулювання; споживачів; конкурентів [71; 72].



**Рисунок 1.4 –Вплив особливостей торговельної діяльності на формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі (узагальнено автором на основі [29; 31–33; 37; 38; 47–55; 59–62])**

Під середовищем непрямого впливу розуміють сукупність факторів, які безпосередньо не впливають на операції, проте, позначаються на них [73]. До таких факторів відносять: стан економіки держави; рівень розвитку науково-технічного прогресу; соціокультурні фактори; політичні зміни; істотні події (для галузі або для конкретного підприємства), що відбуваються в інших країнах, тощо.

Фактори зовнішнього середовища пов'язані один з одним. Їх взаємозв'язок – це рівень сили, з яким зміна одного з них впливає на інші. Так само, як зміна будь-якої внутрішньої змінної може позначатися на інші,



зміна одного чинника оточення може обумовлювати зміну інших [73, с. 115]. Із цієї позиції зовнішнє середовище можна характеризувати як сукупність суб'єктів і сил, що діють за межами підприємства та чинять як прямий, так і непрямий вплив на стан його внутрішнього середовища [72].

Характер і специфіка сучасного розвитку національної економіки, обумовлені трансформацією ринкових механізмів, посилюють залежність функціонування підприємств роздрібною торгівлі від стану та динаміки зовнішнього середовища. В економічній літературі фактори зовнішнього середовища підрозділяють на фактори макро- і мікросередовища. Ф. Котлер визначає мікросередовище як сили, що мають безпосереднє відношення до самої фірми і її можливостей по обслуговуванню клієнтури [66]. Макросередовище представлене силами більш широкого соціального плану, такими як фактори демографічного, економічного, природного, технічного, політичного і культурного характеру, тобто як правило, чинники непрямого впливу [66].

Приведений загальний підхід (наявність факторів прямого і непрямого впливу мікро- і макросередовища) може бути використаний і під час вивчення факторів, що впливають на формування оборотних активів підприємств роздрібною торгівлі. Базуючись на цій позиції та ураховуючи галузеві особливості формування оборотних активів на підприємствах роздрібною торгівлі, доцільно систематизувати фактори впливу зовнішнього середовища за окремими групами, а саме:

- - непрямого впливу – політичні, економічні, правові, соціально-демографічні, розвиток науково-технічного прогресу;
- прямого впливу – попит, пропозиція, конкуренція та розвиток торговельної інфраструктури споживчого рівня (рис. 1.5) [74; 75].

Коротко зупинимося на розгляді кожної групи.

Політичні фактори. До цієї групи доцільно віднести такі: політична стабільність у державі, рівень впливу політичних сил на розвиток національної економіки, послідовність внутрішньої та зовнішньої політики, виваженість політичних рішень (пріоритетність забезпечення державних інтересів) тощо.

Безперечно, найбільш впливають на формування обсягу та структури оборотних активів підприємств роздрібною торгівлі економічні фактори. У межах загальноекономічних факторів доцільно виділити дві групи відповідно до їх внутрішньої сутності:

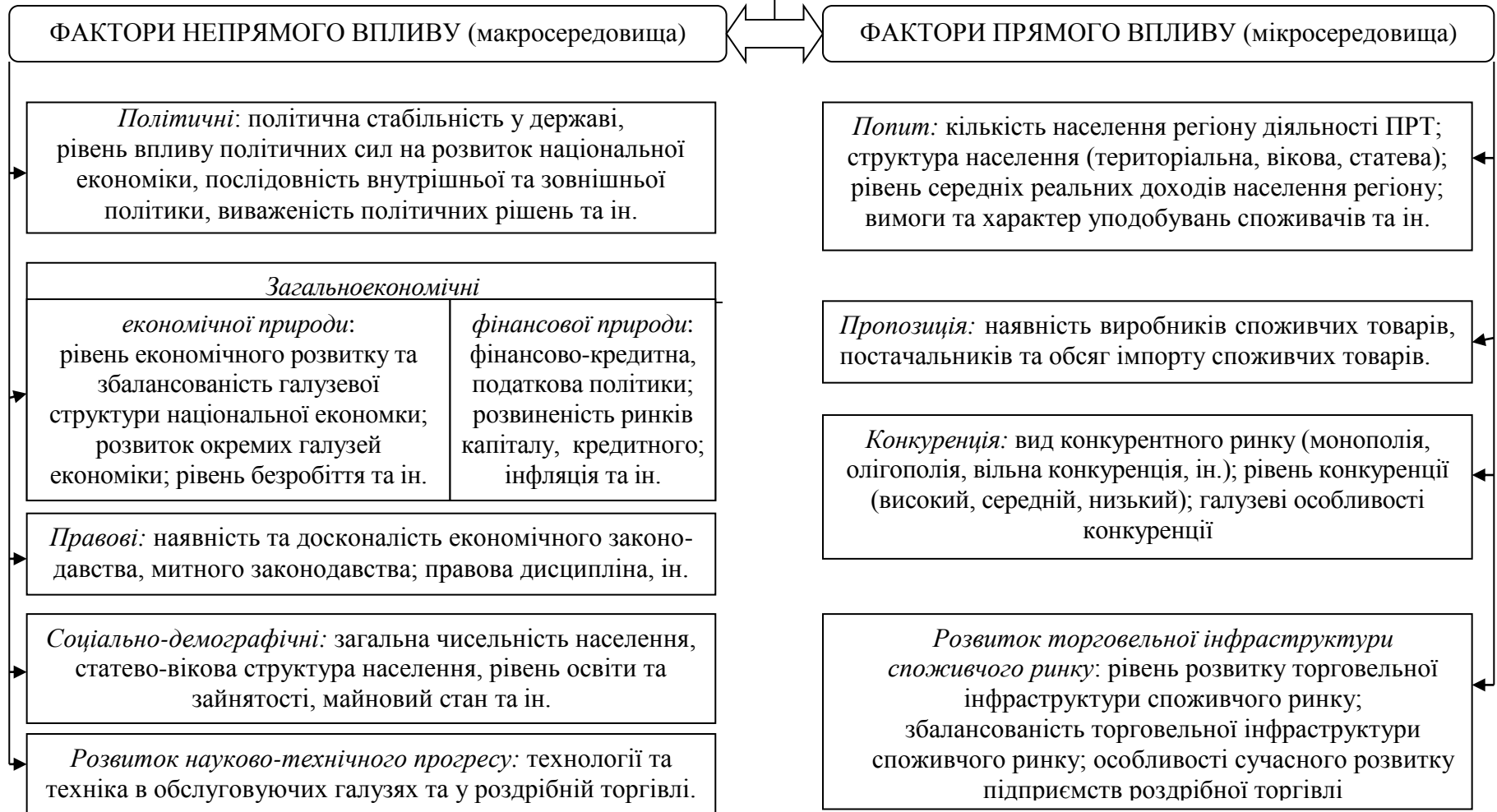
1) фактори економічної природи, серед яких:

- рівень економічного розвитку національної економіки;
- збалансованість галузевої структури національної економіки;
- рівень розвитку окремих галузей національної економіки;
- рівень безробіття та ін.;

2) фактори фінансової природи, у тому числі:

- фінансово-кредитна та податкова політика;
- розвиненість ринків капіталу та кредитного;
- інфляція тощо.

**ФАКТОРИ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА  
НА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**



**Рисунок 1.5 – Систематизація зовнішніх факторів впливу на формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі (розроблено автором)**

Рівень економічного розвитку національного господарства, збалансованість галузевої структури вітчизняної економічної системи та специфіка функціонування окремих галузей обумовлюють саму можливість здійснення бізнесу та його об'єктну спрямованість. Це впливає на функціонування та розвиток підприємств роздрібною торгівлі, і опосередковано на формування оборотних активів цих суб'єктів господарювання.

Зростання рівня безробіття безпосередньо призводить до зниження середніх реальних доходів населення і, як наслідок, падіння його купівельної спроможності. Це спричиняє зменшення обсягу та перерозподіл структури споживчого кошика у бік товарів першої необхідності та безпосередньо впливає на зміну загального обсягу та структури роздрібного товарообороту і, як наслідок, на обсяг та структуру товарних запасів підприємств роздрібною торгівлі.

Значний вплив на стан оборотних активів торговельних підприємств здійснюють загальноекономічні фактори, які мають фінансову природу, у тому числі фінансово-кредитна та податкова політики. Чинна система оподаткування прибутку суб'єктів господарювання спонукає до недопущення накопичення запасів товарів – якщо за звітний квартал торговельне підприємство допустило приріст цих запасів, на відповідну суму ресурсів як і затримка продажу товарів призводять до збитків у вигляді збільшення податкових платежів до бюджету.

Також вагомим фактором впливу на забезпеченість підприємств роздрібною торгівлі оборотними активами є механізм дії податку на додану вартість, який має чітко виражене фіскальне спрямування та поряд з цим виконує регулюючу функцію (враховується в ціні товару, що впливає на його реалізацію).

Наявність інфляції, хоч і є невід'ємним атрибутом ринкової економіки, негативно впливає на оборотні активи торговельного підприємства шляхом їх знецінення.

Серед правових факторів доцільно виділити наявність та досконалість економічного законодавства (законодавчі та нормативні акти, які регламентують підприємницьку діяльність, питання власності, митного законодавства та ін.). Недосконалість сучасного правового забезпечення, підтримки та регулювання діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, серед яких і підприємства роздрібною торгівлі, негативно впливає на їх розвиток і в тому числі на формування оборотних активів.

Суттєво впливають на діяльність підприємств роздрібною торгівлі соціально-демографічні процеси, пов'язані зі зменшенням загальної чисельності населення, зміною статевовікової структури, рівню освіти та зайнятості, майновий стан тощо.

До факторів, пов'язаних з розвитком науково-технічного прогресу, відносять зміну технології та техніки, що використовується в галузях, які обслуговують роздрібну торгівлю (транспорт, зв'язок, комунальне господарство та ін.) та безпосередньо у ній самій – автоматизація торговельних процесів, інформатизація тощо.

У межах відокремлених груп факторів прямого впливу на формування оборотних активів підприємств роздрібною торгівлі, виходячи з особливостей ринкового середовища та галузевої специфіки, виділено такі, що набувають пріоритетного значення за сучасних умов розвитку національної економіки.

До групи «попит» віднесено:

- чисельність населення регіону діяльності підприємств роздрібною торгівлі та тенденції його динаміки;
- структура населення за територіальною (частка міського/сільського населення), віковою, статевими ознаками;
- рівень середніх реальних доходів населення регіону;
- рівень вимог та характер потреб споживачів (населення регіону до діяльності підприємств роздрібною торгівлі), тощо.

Визначенні фактори формують платоспроможну потребу споживчого ринку, на якому функціонує підприємство роздрібною торгівлі, та впливають на обсяг і структуру його товарообороту, а відповідно і на оборотні активи (у першу чергу, на обсяг та структуру товарних запасів).

У межах групи «пропозиція» виділено наявність виробників, постачальників та обсяг імпорту споживчих товарів. Виокремлення цих факторів обумовлено їх впливом на формування оборотних активів підприємств роздрібною торгівлі щодо, по-перше, забезпечення необхідної кількості, якості та спектру товарів для формування обсягу та структури товарних запасів; по-друге, дотримання розрахункової та фінансової дисципліни, що впливає на обсяг та структуру дебіторської заборгованості.

Вплив конкуренції визначається видом конкурентного ринку (монополія, олігополія, вільна конкуренція тощо), рівнем (високий, середній, низький) та галузевими особливостями.

Розвиток торговельної інфраструктури споживчого ринку. В межах цієї групи виділено рівень розвитку та збалансованість торговельної інфраструктури споживчого ринку, особливості сучасного розвитку підприємств роздрібною торгівлі (спеціалізації, кооперація, наявність різних форматів тощо). Саме ці фактори безпосередньо впливають на формування обсягу та структури оборотних активів підприємств роздрібною торгівлі. Так, наприклад, відповідно до спеціалізації підприємств роздрібною торгівлі відбувається формування складу та структури його товарних запасів, а в залежності від формату – обсягу та структури оборотних активів як в цілому, так і окремих елементів.

Фактори внутрішнього середовища формуються в середині підприємства та обумовлені:

- загальним баченням розвитку даного суб'єкта господарювання та його спрямованістю;
- особливостями торговельно-технологічних і комерційних процесів;
- ефективністю здійснення бізнес-процесів;
- розвитком внутрішньої логістики;
- рівнем розрахунково-фінансової дисципліни тощо.

Виходячи з визначених характерних галузевих особливостей функціонування підприємств роздрібної торгівлі, які впливають на формування оборотних активів, ураховуючи сучасні вимоги до розвитку бізнесу в посткризових умовах, пропонується загальну сукупність внутрішніх факторів узагальнити за окремими групами: стратегічні, торговельно-організаційні, маркетингові, розрахунково-фінансові (рис.1.6) [74; 76].

До групи стратегічних факторів віднесено базову стратегію та цілі розвитку торговельного підприємства.

До торговельно-організаційних факторів віднесені – організація торговельно-технологічних операцій, асортиментна структура товарообороту, внутрішня логістика, організація роботи з постачальниками. Від рівня організації торговельно-технологічних операцій безпосередньо залежить обсяг та структура товарних запасів (ефективна організація сприяє оптимізації їх розміру та структури).

Асортиментна структура товарообороту обумовлює відповідну структуру товарних запасів. Внутрішня логістика пов'язана зі зберіганням, організацією торговельно-транспортного процесу, управління запасами тощо.

Вплив логістики на формування оборотних активів виявляється багатопланове в рамках окремих сфер логістики. Так, наприклад, закупівельна та складська логістика впливає на розмір на структуру товарних запасів.

У межах фактору організації роботи з постачальниками запропоновано розглядати вплив оптимальності вибору постачальників (за географічною ознакою, якістю товарів, дотриманням умов угод про постачання), періодичності та комплексності поставок на обсяг та структуру товарних запасів, дебіторську заборгованість.

До маркетингових факторів віднесено цінову політику, асортименту та товарну маркетингові політики, а також загальну систему маркетингу підприємства.

Цінова політика. Значна залежність підприємств роздрібної торгівлі від зміни споживчих настроїв і, відповідно, обсягу та структури попиту поряд з базовою стратегією його розвитку обумовлюють характер цінової політики, яка відрізняється високою гнучкістю, адаптивністю, диференційованістю та багатоваріантністю (одночасність різних видів за різними асортиментними групами). У загальному вигляді цінова політика впливає на обсяг оборотних активів і, у першу чергу, на обсяг та структуру товарних запасів. Інтенсивність та спрямованість цього впливу залежить від виду цінової політики.

Асортиментна та товарна маркетингові політики, а також загальна система маркетингу підприємства чинять односпрямований вплив на формування оборотних активів шляхом забезпечення певної структури товарного асортименту за широтою та глибиною, що обумовлює необхідність відповідного обсягу та структури товарних запасів. До розрахунково-фінансових чинників віднесено форми розрахунків та рівень фінансової дисципліни, які безпосередньо впливають на такі структурні елементи оборотних активів, як дебіторська заборгованість (на обсяг і структуру) та грошові кошти.



**Рисунок 1.6 –Систематизація внутрішніх факторів впливу на формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі [розроблено автором ]**

Результатом проведеного дослідження існуючих підходів до визначення та систематизації факторів є формування концептуальної схеми їх впливу на формування оборотних активів підприємств роздрібно́ї торгівлі (рис. 1.7) [74].



**Рисунок 1.7 – Концептуальна схема впливу факторів на формування оборотних активів підприємств роздрібно́ї торгівлі (розроблено автором)**

З використанням запропонованих у даній схемі підходів з'являється можливість розробляти ефективні управлінські заходи щодо формування оптимальних за обсягом та структурою оборотних активів підприємств роздрібно́ї торгівлі в сучасних умовах розвитку національної економіки.

### **1.3. Політика формування в системі управління оборотними активами та методологія оцінки її ефективності**

У період розвитку ринкових відносин в економіці України перед будь-яким підприємством торгівлі стає безліч різноманітних завдань (підвищення рентабельності; економічне зростання; забезпечення фінансової рівноваги; зростання ринкової вартості підприємства й ін.), але найбільш значимим є завдання забезпечення безперервності розвитку та виживання. Забезпечення

фінансової безпеки торговельної організації реалізується в рамках напрямку її загальної фінансової стратегії. Залежно від умов, що складаються, підприємства вирішують її різними засобами, але в основі рішення лежить створення та реалізація конкурентних переваг. Сутність цього підходу полягає в управлінні підприємством в умовах динамічності та невизначеності зовнішнього середовища. Це вимагає створення системи управління, при якій повинно підтримуватися рівновага між такими складовими, як зовнішнє середовище, характер і результати діяльності торговельної організації. Формування та підтримка основних параметрів фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку є найважливішим напрямком фінансової стратегії.

Управління оборотними активами – велика частина фінансового менеджменту на будь-якому підприємстві. Для підприємств торгівлі – це найбільш важлива частина в системі фінансового управління, тому що, по-перше, оборотні активи займають основну частину в загальних активах (до 90%). У зв'язку із цим відносно невелике зниження їхніх розмірів у результаті раціонального управління може обернутися помітним економічним ефектом. По-друге, оборотні активи відрізняються високою мобільністю, переходячи з одного стану в інше. По-третє, від їх розміру, структури та швидкості руху залежать можливості підприємства по нарощуванню обсягів продажів, рівень ліквідності, платоспроможності й рентабельності.

Проблеми управління оборотними активами висвітлюються в працях багатьох закордонних і вітчизняних вчених [15–18; 21–23; 26; 27; 38; 42; 67; 69; 77–79], які розглядають даний процес у рамках фінансового менеджменту як єдине ціле формування та фінансування. Однак складність категорії оборотні активи (їх натурально-речовинна і вартісна форми), зв'язок не тільки з фінансовим управлінням, але й операційним менеджментом, можливості багатоваріантного складу відповідно до цілей розвитку підприємства вимагають особливих підходів та окремого розгляду етапу їх формування з урахуванням галузевих особливостей торговельної галузі.

Політика формування оборотних активів є елементом загальної системи управління підприємством. «Під управлінням розуміють сукупність процесів, що забезпечують підтримку системи в заданому стані й (або) перехід її в новий (більш бажаний, запланований) стан шляхом організації та реалізації цілеспрямованих керуючих впливів» [80, с. 15]. Воно являє собою складний процес, пов'язаний з координацією різних ресурсів підприємства, використання яких обумовлено тими або іншими цілями. Динамічність цілей, яка обумовлена мінливістю зовнішнього середовища, визначає безперервність процесу управління та необхідність прийняття відповідних управлінських рішень. Відповідно до цього, управління можна ще представити як процес підготовки, прийняття та реалізації рішень, спрямованих на досягнення поставлених цілей [81].

Кожне ухвалене рішення повинно базуватися на трьох факторах: обставинах зовнішнього середовища; альтернативах (можливостях вибору); цілях (системах цілей) [81, с. 10].



Цілі підприємства – це ключові бажані кінцеві результати, до яких воно прагне у своїй діяльності і які повинні бути досягнуті за допомогою ухвалених рішень протягом певного відрізка часу [81]. У зв'язку із цим цілі можуть бути стратегічними, тактичними, оперативними і їх досягнення відповідно здійснюється в процесі стратегічного, тактичного та оперативного управління. Кожний з перерахованих видів управління характеризується значимістю, складністю, широтою, глибиною поставлених цілей та тривалістю періоду щодо реалізації визначених завдань. Вони тісно взаємозалежні й взаємообумовлені. Не зупиняючись докладно на характеристиці системи управління підприємством, відзначимо, що управління оборотними активами, як найбільш мобільними ресурсами, відноситься до сфери тактичного та оперативного управління, але його цілі та завдання впливають із загальних стратегічних цілей розвитку підприємства.

У багатьох літературних джерелах та дисертаційних роботах наводиться визначення поняття «управління оборотними активами». Л. Снітко, О. Вісторобська, Т. Бугайова [29], Р. Сорока [65], О. Зборовська [82] визначають, що управління оборотними активами полягає у впливі на обсяг та структуру оборотних активів, а також джерела їх формування з метою підвищення ефективності використання. У даному визначенні підкреслюються об'єкти управління (обсяг, структура, джерела) та мета (ефективність використання).

Найбільш повне визначення сутності управління оборотними активами дає І. Бланк [15; 77], відповідно до якого управління оборотними активами є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із установленням оптимальних розмірів їх обсягу та структури, які задовольняють потреби підприємства в окремих їх видах, і залученням з різних джерел та в різноманітних формах для здійснення господарської діяльності підприємства, забезпеченням умов оптимізації процесу їх оборотності. Автор розглядає управління як процес прийняття рішень, визначаючи ті ж об'єкти управління, але трохи інакше формулюючи цілі: оптимізація обсягу та структури й, відповідно, швидкості їх руху; задоволення потреб підприємства в окремих видах за рахунок різних джерел.

Автори А. Ковальова та В. Бочаров [13; 17] основною метою політики управління оборотними активами вважають визначення величини та структури поточних активів, джерел їх покриття й співвідношення між ними, достатніх для забезпечення довгострокової ефективної господарської діяльності організації. У даному підході зміст процесу управління об'єднано з метою (забезпечення довгострокової ефективної діяльності).

Політика управління оборотними активами важлива, насамперед, з позиції ефективності та забезпечення безперервності поточної діяльності торговельного підприємства. Зміна величини оборотних активів супроводжується й зміною короткострокових пасивів, тому обоє економічних об'єкта звичайно розглядаються спільно. Тобто процес управління оборотними активами складається із двох взаємозалежних етапів:

- управління процесом їх формування (визначення загального обсягу, потреби та оптимізація структури);
- управління процесом їх фінансування (оптимізація джерел фінансових ресурсів).

Складність, важливість та індивідуалізація управління мобільними засобами підприємств, визначаються значним обсягом фінансових ресурсів, що інвестуються в оборотні активи, різноманіттям їх видів і конкретних різновидів, високою динамікою трансформації, роллю в прискоренні обороту капіталу та забезпеченні постійної платоспроможності, рентабельності та інших результатів фінансової діяльності підприємства. Якщо процес фінансування оборотних активів лежить у площині тільки фінансового менеджменту, то процес формування оборотних активів впливає із цілей і завдань операційного менеджменту. Комплекс цих завдань і механізми їхньої реалізації повинні знаходити висвітлення в політиці формування оборотних активів, що може розглядатися як самостійний елемент у системі управління і має відповідні об'єкти, цілі і методи.

Сформульовані вище положення дозволяють виділити підходи до управління оборотними активами залежно від напрямів та об'єктів управління. Проте, найбільш повно можливі підходи до управління оборотними активами систематизовано у роботі [87] (табл. 1.2).

Наведена класифікація підходів до управління оборотними активами спрощує процедуру вдосконалювання методів аналізу оборотних активів, джерел їх фінансування, дозволяє заглиблено досліджувати взаємозв'язок елементів оборотних активів, як із циклами їх обороту, так і з фінансовими потоками підприємства.

До об'єктів управління в системі управління формуванням, як вже було відзначено, відносяться загальний обсяг оборотних активів, у тому числі в розрізі основних видів (товарні запаси, дебіторська заборгованість і гроші) та структура (співвідношення різних елементів).

Цілі формування пов'язані з роллю, значимістю й властивостями різних видів оборотних активів у господарській діяльності підприємств торгівлі. До них варто віднести:

- достатність розміру, яка забезпечує потреби підприємства в різних елементах оборотних активів на протязі певного часу;
- забезпечення високого рівня ліквідності та платоспроможності;
- забезпечення оптимальної швидкості обороту;
- забезпечення високого рівня прибутковості при припустимому рівні ризику.

При цьому варто звернути увагу на протиріччя в системі перерахованих цілей. Високу прибутковість супроводжує високий рівень ризиків і відносно більш низький рівень ліквідності, високий ступінь забезпеченості підприємства оборотними активами знижує їх оборотність. Інакше кажучи, політика формування оборотних активів повинна виходити з пошуку «золотої середини», тобто пошуку компромісу.

**Таблиця 1.2 – Класифікація підходів до управління оборотними активами (систематизовано автором на основі [18; 29; 34; 40; 77–85])**

<b>Ознака</b>	<b>Підходи до управління оборотними активами</b>
Об'єкт управління	– сукупність елементів оборотних активів підприємства (запасів, дебіторської заборгованості тощо), тобто майна підприємства; – сукупність фінансових джерел, притягнутих для формування оборотних активів
Тип формування оборотних активів	– агресивний підхід, що припускає мінімізацію обсягів усіх елементів оборотних активів; – помірний підхід, що припускає збереження обсягів елементів оборотних активів на рівні, що гарантує платоспроможність; – консервативний підхід, що припускає великий обсяг оборотних активів для мінімізації рівня ризику неплатоспроможності
Комплексність управління	Підхід до управління поточними активами й поточними пасивами з виділенням показників «власних обігових коштів», «поточних фінансових потреб», «коштів»
Часова ознака	Підхід до управління елементами оборотних активів з виділенням циклів виробничо-господарського процесу, аналізом їх тривалості в статистиці й динаміці
Оборотність елементів	Підхід до управління елементами оборотних активів на основі розрахунку коефіцієнтів їх оборотності, прив'язка результатів діяльності до конкретного елемента оборотних активів
Структура оборотних активів	– підхід до управління оборотними активами з позиції забезпечення платоспроможності (зіставлення структури активів і структури пасивів); – підхід до управління оборотними активами з позиції забезпечення фінансової стійкості (зіставлення структури поточних пасивів і поточних активів з активами й пасивами підприємства)
Грошові (фінансові) потоки	Підхід до управління оборотними активами як сукупністю надходжень і виплат коштів, що формують чистий грошовий потік за основною діяльністю підприємства

Таким чином, залежно від загальної стратегії розвитку торговельного підприємства ця система цілей може мати різну ієрархію. У зв'язку, із чим політика формування оборотних активів може бути консервативною, помірною або агресивною. Консервативний підхід припускає мінімізацію ризиків при відносно більш низьких рівнях прибутковості та оборотності. Агресивний – навпаки, підвищує ймовірність одержання високих доходів і ефективність використання оборотних активів при значних ризиках втрати ліквідності та платоспроможності. Помірна політика являє компроміс між попередніми типами політики.

До основних методів управління відносяться: планування й нормування потреби; поточне регулювання, розпорядження, використання й маневрування окремими елементами оборотних активів; моніторинг і контроль за їх використанням.

Процес розробки та реалізації політики формування оборотних активів підприємств торгівлі складається з ряду етапів, які можуть бути представленими у такий спосіб (рис. 1.8) [87–89]:

1. Аналіз загального обсягу, складу та структури оборотних активів підприємства в попередньому періоді, виявлення основних об'єктивних і суб'єктивних факторів, що визначили їх зміни та ефективність використання.

2. Вибір типу політики формування оборотних активів на основі загальних стратегічних і тактичних цілей розвитку підприємства. Визначення ієрархії цілей політики формування оборотних активів.

3. Обґрунтування кількісних характеристик сформульованих цілей (розрахунок потреби в товарних запасах, дебіторській заборгованості, коштах; розрахунок цільового рівня ліквідності, оборотності, рентабельності та ризику).

4. Забезпечення необхідного обсягу всіх видів оборотних активів.

5. Забезпечення оптимального співвідношення постійної та змінної частин оборотних активів.

6. Забезпечення необхідного рівня ліквідності та швидкості обороту оборотних активів.

7. Забезпечення необхідного рівня рентабельності та припустимого рівня ризику оборотних активів.

8. Моніторинг та контроль за поточним станом оборотних активів та прийняття відповідні коригуючі рішення.

Етапи 4–7 політики формування оборотних активів підприємств торгівлі забезпечуються відповідними рішеннями в галузі закупівельної, маркетингової, продажно-розрахунково-кредитної та ін. політик підприємства.

З огляду на двоїсту природу оборотних активів торговельного підприємства в рамках загальної політики формування оборотних активів можна виділити два аспекти: операційний і фінансовий. Операційний аспект стосується політики управління всіма видами товарних запасів і дебіторською заборгованістю. Фінансова сторона пов'язана з питаннями управління рухом грошових коштів, придбанням підприємством боргових зобов'язань. Обидві сторони політики управління оборотними активами взаємозалежні та взаємообумовлені, хоча й представляють різні форми руху оборотних активів.

Ураховуючи те, що цілі та характер використання окремих видів оборотних активів мають істотні особливості на підприємстві, як правило, розробляється самостійна політика формування окремих її видів (товарних запасів підприємства, дебіторської заборгованості, коштів) [15; 16]. Основною метою політики формування оборотних активів при цьому є оптимізація кожної складової оборотних активів та оптимальний синтез цих елементів у їх динаміці.

Таким чином, політика формування оборотних активів тісно пов'язана із загальними стратегічними та тактичними цілями розвитку підприємства і є одним з інструментів їх реалізації. У підприємствах торгівлі вона є частиною загальної системи поточного та оперативного управління оборотними активами і являє собою систему принципів і методів обґрунтування та прийняття господарських рішень із приводу оптимізації їх обсягу та структури відповідно

до встановлених критеріїв (кількісно визначених цілей, цільових настанов). Вона орієнтована на забезпечення підприємства в достатньому обсязі оборотними активами в цілому та у розрізі основних видів, а також на забезпечення необхідних рівнів ліквідності та платоспроможності, прибутковості та ризику [87–89].



**Рисунок 1.8 – Структурно-логічна модель розробки політики формування оборотних активів підприємств торгівлі (розроблено автором)**

Управління оборотними активами спрямовано на ефективне їх функціонування на усіх етапах руху. Багатогранність політики формування оборотних активів потребує також таких рішень, реалізація яких дозволяє з найменшими втратами досягати визначених цілей. У цьому сенсі постають питання щодо визначення та кількісної оцінки ефективності тієї чи іншої політики формування оборотних активів на рівні підприємств роздрібною торгівлі, як у процесі прийняття рішень, так і діючої політики.

Перш за все, коротко зупинимося на поняттях «ефективність», «ефективність формування оборотних активів» та «ефективність політики формування оборотних активів».

Поняття «ефективність», «економічна ефективність» достатньо широко висвітлені в закордонній та вітчизняній економічній літературі як у радянські

часи, так і у теперішній час побудови ринкової економіки у постсоціалістичних країнах [3; 4; 33; 63; 70; 80; 90–102]. Це достатньо складні та багатопланові категорії, що спричиняє неоднозначність їх трактування. Розгляд та узагальнення різних точок зору на ці поняття дозволяє визначити кілька підходів до їх розуміння. Це в основному – ресурсовитратний, альтернативний та цільовий підходи.

Вони відрізняються, на наш погляд, різними концептуальними підходами щодо сутності підприємства й, відповідно, результату його діяльності.

В основі ресурсовитратного підходу лежить базова неокласична теорія підприємства (фірми), яке фактично розглядається як спосіб раціонального розподілу й з'єднання ресурсів на рівні організаційно-економічної одиниці [95–99; 103–108].

Основними постулатами такого підходу є:

- обмеженість ресурсів;
- раціональне поводження економічних суб'єктів;
- безкоштовність ринкових трансакцій для виробника.

Підприємство являє собою «чорний ящик», цілісний об'єкт, який здійснює залучення ресурсів у виробництво на вході й перетворення ресурсів в продукцію на виході. Головним завданням підприємства, що діє на ринках ресурсів й продукції – знайти такі обсяги та співвідношення ресурсів, які б дозволили установити ціну на продукцію, що максимізує прибуток. Останній виступає тут формою вираження результативності, ефективності роботи та єдиним критерієм прийняття рішень.

Представники цього підходу – американські вчені К. Макконнелл, С. Брю, П. Самуельсон визначають економічну ефективність діяльності підприємства як використання мінімальної кількості ресурсів для виробництва даного обсягу продукції, виробництво даного обсягу продукції при мінімальних середніх загальних витратах. За їх словами, суспільство прагне використовувати свої рідкісні ресурси ефективно і бажає одержати максимальну кількість корисних товарів і послуг, вироблених із його обмежених ресурсів [93]. Інші науковці підкреслюють, що ефективність – це ключове міркування під час прийняття рішення про те, як виробляти. У щоденній мові слово «ефективність» означає функціонування виробництва з мінімальними витратами, зусиллями та втратами [105]. Аналогічні або близькі за змістом визначення ефективності даються в роботах Р. Піндайком, Д. Рубінфельдом, К. Еклундом [104; 106; 107] та ін.

У словнику-довіднику фінансового менеджера І. Бланка термін «ефективність» представлено як відношення показників результату (ефекту) і витрат (або суми ресурсів), які використовуються для його досягнення [95]. При цьому під результатом та витратами розуміють конкретне кількісне їх визначення: товарооборот, прибуток, поточні та інвестиційні витрати, тощо. У цьому визначенні розуміння сутності категорії ефективності зведено до визначення окремих показників, що, відповідно, звужує можливості її використання у практичній діяльності підприємств.

Відзначимо, що ресурсовитратний підхід є найбільш поширеним під час оцінки ефективності діяльності підприємства та дає можливість проводити порівняння серед суб'єктів господарювання, що функціонують у схожих умовах (наприклад, в межах однієї галузі, одного сегменту ринку тощо) і давати оцінки «більш ефективний» або «менш ефективний». Що стосується предмету наших досліджень, то ресурсовитратний підхід найбільш прийнятний для оцінювання ефективності використання оборотних активів як важливого ресурсу господарської діяльності в межах окремих підприємств роздрібною торгівлі у часі, або подібних за умовами господарювання. Співставленню підлягають розмір ресурсів, або витрати по їх залученню та використанню, з результатами діяльності підприємств – товарооборотом, прибутком.

Розвитком першого підходу є наступний альтернативний підхід до розуміння суті ефективності, який базується на тих же постулатах, але підкреслює цілеспрямованість й альтернативність прийняття рішень [80; 100–102; 109; 110]. Так, необмеженість потреб і рідкість ресурсів визначає раціоналізм поведінки економічних суб'єктів, що полягає в тому, щоб оптимально збалансувати зростаючі потреби та ресурсні можливості при здійсненні діяльності. Конкуренція ж виступає важливим чинником стимулювання господарської активності, збільшення різноманітності та підвищення якості продукції, зниження витрат і стабілізації економічного зростання.

Альтернативний підхід визначення економічної ефективності пов'язують з, так званим, «оптимумом Парето», сутність якого полягає у тому, що виробництво й розподіл товарів на ринку при обмеженості ресурсів буде ефективним лише при такому стані, коли ніхто не може поліпшити свій стан, не погіршуючи положення хоча б одного з учасників ринку [100–102]. Тобто ефективна економіка лежить на грані виробничих можливостей [3]. «Вибір є ефективним, коли не існує іншого доступного варіанту, який задовольняв би всіх членів даної групи індивідів як мінімум не менше, чим даний варіант, і який би мав безумовну перевагу щонайменше для одного з цих індивідів» [109, с. 49]. Ф. Беа вважає, що вживання принципу ефективності передбачає вибір кола питань «пов'язаних з економічною раціональністю діяльності підприємства» [81, с. 30]. Тобто при визначенні ефективності суб'єкта слід враховувати і стан ресурсів і взаємовідношення із зовнішнім середовищем [111]. Ефективність або неефективність варіанту розвитку подій завжди відносна. Як відмічають П. Мілгром і Д. Робертс: «Вибір може бути ефективним, коли враховуються всі чинники, обмеження, які визначають безліч доступних альтернатив, але коли частина цих чинників усувається та кількість можливих альтернатив збільшується, даний вибір виявляється неефективним» [109, с. 50]. У наведених висловах немає протиріч. Вони підкреслюють відносний характер ефективності.

Зростання залежності функціонування та розвитку підприємств від мінливих умов зовнішнього середовища, невизначеність та обмеженість інформації про процеси на ринках, підвищення значущості організаційних структур, здатностей та компетенції сприяли виникненню інституціональної

(або трансакційної) концепції фірми. Її основні принципові положення полягають у наступному:

1) зберігається фундаментальний принцип обмеженості ресурсів, що припускає можливість вибору;

2) має місце обмежена раціональність поведінки економічних суб'єктів, що допускає появу опортунізму;

3) ринкові трансакції не є безкоштовними, з'являються трансакційні витрати, які дають підприємцеві можливість вибору між ринковою трансакцією, трансакцією, захищеною контрактною угодою, і трансакцією, що стає частиною внутрішньофірмової ієрархії [112–115].

Ця концепція розглядає підприємство як організацію, що створюється людьми для більш ефективного використання їх можливостей. Ефективність знаходить прояв у зниженні так званих трансакційних витрат, тобто витрат на одержання інформації про виробників продукції, ціни, а також витрат на здійснення ринкових угод та ін., тобто на подолання невизначеності як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі підприємства. «Поведінка» підприємства характеризується особливостями укладання та виконання контрактів. Інституціональний погляд на підприємство роздрібної торгівлі підкреслює необхідність при визначенні ефективності формування оборотних активів обов'язково враховувати трансакційні витрати.

Трансакційна теорія фірми пов'язує економічні концепції з теоріями управління підприємствами, основними постулатами яких є цілеспрямована діяльність, здатність до розвитку з врахуванням умов та змін у зовнішньому середовищі. Цілі підприємства – це ключові бажані кінцеві результати, до яких воно прагне у своїй діяльності та які повинні бути досягнуті за допомогою рішень, що приймаються на протязі певного відрізка часу [80; 116–120]. Діяльність підприємств як соціально-економічних систем включає мотив, що спонукає до дії, мету – уявлення про майбутній результат і засіб досягнення мети. Професори Пітсбургського університету (США) У. Кінг і Д. Кліланд трактують ефективність організації як ступінь відповідності діяльності організації її цілям [112]. Поширене тлумачення цього визначення полягає, по-перше, у тому, що підприємства правильно, відповідно до зовнішніх умов й внутрішнього потенціалу, вибирають свої цілі, по-друге, стратегії та сили мотивації спрямовані на їх досягнення, по-третє, обсяг та склад ресурсів також їм адекватні [111]. Підприємства як складні технічні та соціально-економічні системи мають й відповідну систему цілей, які змінюються на різних етапах їх розвитку. Це економічні, технічні, соціальні, екологічні та інші цілі. Залежно від значущості вони є стратегічними й тактичними, базовими й функціональними та ін. [80; 109; 121–126]. Відповідно діяльність буде настільки ефективнішою порівняно з іншою діяльністю, наскільки вона наблизиться до досягнення усієї сукупності поставлених цілей. Через можливу множинність різноспрямованих цілей (головних і другорядних), діяльність може бути не лише «більш-менш ефективною», а й цілком «ефективною», якщо повністю реалізуються всі цілі, і «частково ефективною», якщо реалізується лише частина цілей [127].



У випадках, коли окремі цілі підприємств можуть бути кількісно визначені, цільовий підхід знаходить відображення у концепції бенчмаркінгу, яка передбачає співставлення власних показників ефективності з еталонними (кращими підприємствами) в аналогічній галузі. Бенчмаркінг (англ. benchmarking) – це з одного боку, порівняння свого поточного положення справ з будь-ким, з метою визначення реального рейтингу щодо порівнюваних величин; а з іншого дослідження технології, технологічних процесів і методів організації виробництва і збуту продукції на кращих підприємствах партнерів і конкурентів з метою підвищення ефективності власної фірми [128; 129].

Діяльність підприємств як відкритої соціально-економічної системи оцінюється з позицій широкого кола зацікавлених сторін: споживачів, постачальників ресурсів, власників, менеджерів, працівників тощо [101; 126; 130]. Ефективність функціонування підприємств в цьому випадку пов'язана з узгодженістю інтересів усіх сторін, яка забезпечується тільки за умов, коли результати діяльності (вигоди) перевищують можливі (або реальні) витрати, чи втрати для кожної окремої групи стейкхолдерів. Що стосується формування оборотних активів, то ефективність цього процесу, а саме: прибутковість й рівень ризику, платоспроможність й ліквідність цікавлять власників, кредиторів, постачальників й інших інвесторів, а також менеджерів підприємств торгівлі. Достатність оборотних активів, яка взаємопов'язана з асортиментною й ціною політиками підприємств, впливає на рівень зацікавленості споживачів. Вона важлива й для операційних менеджерів. У зв'язку з цим, при прийнятті рішень операційні та фінансові менеджери, власники торговельних підприємств, що розробляють політику формування оборотних активів повинні враховувати інтереси усіх своїх контрагентів. Цікавою, на наш погляд, є позиція тих авторів [132–135], котрі вважають, що «незважаючи на складність постійного балансування між чисельними цілями (вигодами) зацікавлених сторін і визначення компромісу між ними, ... в остаточному підсумку саме довгостроковий прибуток консолідує інтереси зацікавлених сторін і взаємопов'язує вимоги торговельного підприємства до них» [132, с. 159]. Це положення, безумовно, потрібно враховувати й при визначенні напрямів діяльності щодо формування оборотних активів.

Визначенні теорії підприємств та відповідні їм концептуальні підходи до розуміння ефективності не суперечать одна одній, тому що кожна з них розглядає проблеми під одним якимось ракурсом. Неокласична теорія розглядає підприємство в основному з технологічної точки зору, тому ефективність як співвідношення виходу й входу пов'язується тільки з продуктивністю, тобто розглядається вузько. Альтернативний погляд на ефективність концентрується на оптимальності прийняття рішень щодо використання обмежених ресурсів. Теорії управління концентрують увагу на результативності діяльності та організаційних умовах її забезпечення й т. ін.

Потребують уточнення поняття продуктивність та результативність, які значним колом авторів розглядаються як складові ефективності [105; 121; 125; 136–138]. Продуктивність визначає співвідношення «вхід – вихід», «витрати – випуск». Результативність відображує можливість підприємства встановлювати

цілі, які відповідають ситуації, що склалась у внутрішньому та зовнішньому середовищі та досягати їх з мінімально можливими витратами та помилками [105; 121; 122].

На наш погляд, інтеграційна концепція підприємства дозволяє в певній мірі об'єднати різні підходи й сформулювати загальне бачення поняття ефективності. Відповідно до неї «підприємство розглядається як відносно стійка, цілісна й відмежована від зовнішнього середовища соціально-економічна система, яка інтегрує у часі та просторі процеси виробництва (реалізації) продукції та відтворення ресурсів... Основний об'єкт прийняття рішень – розподіл ресурсів та зусиль фірми між нарощуванням потенціалу та його використанням, між відтворенням та виробництвом, між сьогоденням та майбутнім» [139, с. 20]. Визначаючи, що основною узагальненою функцією підприємства є продовження існування, група авторів [139] систематизує його цілі наступним чином:

- задоволення потреб індивідів, що входять до організації;
- удосконалення структури організації, її адаптація до зовнішніх та внутрішніх змін;
- створення й підтримка потенціалу для майбутнього розвитку у якості гарантії безперервності існування організації;
- задоволення зовнішніх вимог до організації та пред'явлення своїх вимог зовні.

Таким чином, інтеграційна концепція не тільки об'єднує різні погляди на підприємство як відокремлену соціально-економічну систему, яка повинна функціонувати продуктивно й результативно в умовах сьогодення, але й повинна відтворювати й розвивати свій потенціал відповідно до майбутніх змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Підсумовуючи розмаїтість підходів до визначення економічної ефективності та враховуючи місце політики формування у системі управління торговельним підприємством, ми дійшли до висновку, що ефективність формування оборотних активів полягає у визначенні та підтримки такого їх обсягу та складу, які забезпечують найбільший, чи бажаний результат (товарооборот, прибуток, досягнення базових стратегічних цілей) діяльності торговельного підприємства при оптимізації витрат на залучення та використання. А ефективність політики формування оборотних активів полягає у прийнятті таких господарських рішень щодо обсягу та складу оборотних активів, які забезпечують їх високу продуктивність (ресурсовіддачу) та результативність (досягнення встановлених цільових критеріїв) функціонування в мінливих умовах зовнішнього середовища з точки зору його зацікавлених сторін як у теперішній час, так і в майбутньому [140; 141].

## **Висновки за розділом 1**

Вивчення теоретичних засад щодо сутності «оборотних активів» дозволило розмежувати їх з поняттями «оборотні засоби», «оборотний

капітал», виокремити основні характеристики й уточнити економічний зміст як об'єкту управління.

Ураховуючи різноманіття властивостей елементів, уточнено основні ознаки їх класифікації та систематизовано види оборотних активів з точки зору підходів до процесу управління на рівні підприємства, визначено необхідність багатокритеріального підходу до формування їх обсягу та складу.

Узагальнення особливостей функціонування роздрібної торгівлі дало можливість уточнити їх вплив на формування оборотних активів на підприємствах галузі. На основі проведеного дослідження існуючих підходів до визначення та систематизації факторів, що впливають на процес управління оборотними активами, уточнена класифікація та сформована концептуальна схема їх впливу на формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі.

Базуючись на системному підході та теоріях управління визначено місце і зміст політики формування оборотних активів у системі управління оборотними активами, запропоновано структурно-логічну модель розробки політики формування оборотних активів. Розгляд основних концептуальних підходів теорії економіки та управління до розуміння сутності підприємства та результатів його діяльності дозволив розмежувати та сформулювати авторське бачення щодо визначення понять «ефективність формування оборотних активів» та «ефективність політики формування оборотних активів», що є науковим підґрунтям побудови відповідної системи оцінок ефективності у процесі управління оборотними активами.

Основні теоретичні положення і висновки за даним розділом були апробовані на науково-практичних конференціях [35; 36; 46; 57; 74; 75; 88; 89; 141] та опубліковані у наукових фахових виданнях України [34; 45; 56; 87] та у виданнях, що входять до наукометричних баз [74; 140].

## РОЗДІЛ 2

# СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

### 2.1. Тенденції розвитку та особливості складу оборотних активів підприємств торгівлі

Процес формування оборотних активів на рівні підприємств та ефективність їх використання залежить від значної кількості різноманітних факторів, в тому числі макроекономічних та галузевих. Оборотні активи як найбільш мобільна частка активів підприємств є дуже чутливими до загальних змін в економіці, підйомів та спадів, інфляційних та кризових явищ. Це підтверджується показниками табл. 2.1. Вони свідчать, що позитивні зміни в економіці України у 2001–2007 роках сприяють високим темпам накопичення оборотних активів, розмір яких на кінець 2007 року в цілому збільшився майже у 3,8 разу, у тому числі в торговельній галузі більш ніж у 5,8 разу. Світова фінансова криза 2008 року й її наслідки поступово відбивалися на стані оборотних активів. Зменшувалися темпи їх зростання, особливо це помітно у 2009 році. У цілому за усіма галузями національної економіки темпи приросту у 2009 році відносно 2008 року зменшилися у 2,6 разу. У торговельній галузі цей показник склав 3,2, при цьому, слід відмітити, що зниження темпів зростання оборотних активів почалося вже у 2008 році. У посткризовому періоді, впритул до кінця 2012 року, нарощування оборотних активів у торгівлі відбувалося більш повільно, ніж в цілому за всіма видами економічної діяльності.

Визначені тенденції дають можливість зробити висновок, що оборотні активи торговельної галузі є більш еластичними до змін макросередовища, ніж підприємств інших видів економічної діяльності. Ця особливість підкреслюється й коливаннями частки оборотних активів торгівлі у загальній їх величині по народному господарству. Якщо у період з 2000–2007 років вона зростає з 24,8 до 38,0%, то в період кризи поступово зменшувалася і на кінець 2012 року становила 31,3%. Але, як і раніше, торговельна галузь притягувала до себе значну частку оборотних активів відносно інших видів економічної діяльності.

У підрозділі 1.2 роботи були відзначені основні особливості формування оборотних активів у підприємствах роздрібною торгівлі відносно загальних показників їх стану в цілому за всіма видами економічної діяльності на кінець 2012 року. Але визначення тенденцій формування оборотних активів у торговельній галузі потребує більш детального аналізу. Певної уваги заслуговує вивчення структуризації оборотних активів за різними напрямками, що пов'язані з галузевими особливостями.

Структура оборотних активів – це співвідношення розподілу ресурсів між окремими видами економічної діяльності, їх елементами (статтями) в загальному обсязі.

**Таблиця 2.1 Динаміка оборотних активів підприємств за всіма видами економічної діяльності та торговельної галузі (розроблено автором на основі [1])**

Показник	На кінець року												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
У цілому по Україні за всіма видами діяльності													
Оборотні активи, млрд грн	321,7	379,6	432,0	520,7	580,2	700,7	899,8	1227,0	1665,3	1893,9	2229,9	2584,2	2921,1
Темпи росту ланцюгові, %	–	118,0	113,8	120,5	111,4	120,8	128,4	136,4	135,7	113,7	117,7	115,9	113,0
Торгівля, у цілому													
Оборотні активи, млрд грн	79,8	120,9	149,5	184,4	192,8	239,2	334,8	466,4	597,6	650,7	736,7	767,8	915,0
Темпи росту ланцюгові, %	–	151,6	123,6	123,4	104,6	124,1	140,0	139,3	128,1	108,9	113,2	104,2	106,6
Частка оборотних активів торгівлі в оборотних активах підприємств за всіма видами економічної діяльності, %	24,8	31,8	34,6	35,4	33,2	34,1	37,2	38,0	35,9	34,4	33,0	29,7	31,3

З погляду процесу управління структурувати оборотні активи необхідно за наступними напрямками: у розрізі видів; за джерелами фінансування; по участі в операційній, фінансовій і інвестиційній діяльності та ін. Співвідношення елементів оборотних активів не є раз і назавжди постійною величиною, змінюється як по роках, так і протягом року і складається під впливом значного кола зовнішніх і внутрішніх факторів.

Показники табл. 2.2 дають можливість виявити ступінь розподілу оборотних активів за видами економічної діяльності. На протязі періоду, що розглядається, за ступенем залучення оборотних активів лідирують дві галузі – торгівля й промисловість. При цьому на протязі всього періоду оборотні активи промисловості перерозподілялися в значній мірі на користь галузей невиробничої сфери (фінансової діяльності та інших видів нефінансових послуг). Питома вага останніх суттєво підвищилась з 16,4% у 2004 році. Частка підприємств сільського господарства та будівництва була достатньо невисокою, але в останні роки мала певну тенденцію до зростання.

Оборотні активи підприємств готельного та ресторанного бізнесу стабільно мали невисоку питому вагу (0,2–0,4%) у загальній сумі оборотних активів. Слід підкреслити однакову чутливість реакції на кризові явища торговельної галузі, сфер будівництва та транспорту, для яких співпадають тенденції зміни питомої ваги. Наслідки фінансової кризи 2008 року призвели до відносної втрати оборотних активів на протязі 2009–2011 років практично усіма галузями національної економіки, окрім фінансової сфери та підприємств інших видів діяльності. В цілому, величина та динамічні зміни питомої ваги оборотних активів торгівлі у загальній сумі оборотних активів національної економіки обумовлені проміжним місцем галузі між виробничими й невиробничими сферами.

У порівнянні з іншими галузями фінансові відносини в торгівлі носять складніший характер через її неоднорідність. Вона об'єднує оптову, роздрібну торгівлю та торгівлю автомобілями, які відрізняються за функціями у сфері обігу, обсягами діяльності та ін. Оптова торгівля як основна посередницька ланка, що реалізує не лише споживчі товари, а й засоби виробництва, використовує більш ніж 80,0% оборотних активів торговельної галузі. Інтенсивний розвиток торгівлі автомобілями та стабільне зростання роздрібною торгівлі на споживчому ринку сприяють перерозподілу оборотних активів усередині галузі. Їх частка стабільно зростає. У торгівлю автомобілями у 2004 році залучалося 3,9%, а у роздрібну торгівлю – 4,5% усіх оборотних активів галузі. На кінець 2010 року ці показники відповідно підвищилися до 8,6 та 8,3%. В той же час питома вага оптової торгівлі зменшилася з 91,6 до 83,1%. У період 2011–2012 років відбувся перерозподіл оборотних активів галузі на користь роздрібною торгівлі, частка якої на кінець періоду склала 13,3%. Це відбулося за рахунок оборотних активів торгівлі автомобілями. Динамічні зміни у складі оборотних активів торгівлі свідчать, що найбільш чутливо на фінансову кризу відреагувала оптова торгівля.

Таблиця 2.2 – Структура оборотних активів за видами економічної діяльності станом на кінець року  
(розроблено автором на основі [1])

(у відсотках)

Вид економічної діяльності	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.*	2012 р.*
Усього за всіма видами діяльності, у тому числі:	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	4,3	4,6	3,5	3,8	4,4	4,4	4,5	5,5	5,9
Промисловість	37,3	34,7	32,3	29,7	28,9	28,6	28,3	28,1	26,9
Будівництво	4,1	4,7	4,9	5,8	5,5	4,6	4,0	5,5	5,5
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, у тому числі:	33,2	34,1	37,2	38,0	35,9	34,4	33,0	29,7	31,3
торгівля автомобілями	1,3	1,7	2,4	2,6	2,8	2,6	2,6	1,3	1,3
оптова торгівля	30,4	30,6	32,4	33,0	30,9	29,4	28,0	24,7	25,8
роздрібна торгівля	1,5	1,8	2,3	2,4	2,3	2,4	2,4	3,7	4,2
Готелі та ресторани	0,2	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Транспорт та зв'язок	4,5	4,6	4,0	4,2	4,0	3,8	3,8	3,6	3,9
Фінансова діяльність	4,7	6,1	6,6	7,3	7,0	7,2	11,7	11,2	10,9
Інші види діяльності	11,7	10,9	11,12	10,8	14,0	16,7	14,4	16,1	15,3
У складі оборотних активів торговельної галузі									
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, у тому числі:	100	100	100	100	100	100	100	100	100
торгівля автомобілями	3,9	4,9	6,6	6,9	7,7	7,6	8,6	4,4	4,3
оптова торгівля	91,6	89,7	87,1	86,8	86,0	85,4	83,1	83,1	82,4
роздрібна торгівля	4,5	5,4	6,3	6,3	6,3	7	8,3	12,5	13,3

\*Показники деталізовано за видами економічної діяльності за Класифікацією видів економічної діяльності ДК 009:2010 (КВЕД – 2010), яка гармонізована з Класифікацією видів економічної діяльності Європейського Союзу (NACE Rev.2 – 2006).

Характер діяльності підприємств, галузеві особливості виробничих процесів, склад і структура витрат на виробництво, його тип (дрібносерійне, серійне, масове), тривалість і складність виробничого циклу, темпи зростання обсягів виробництва і реалізації продукції суттєво впливають на склад активів й частку оборотних активів у їх загальній сумі.

Дані табл. 2.3 надають можливість дослідити питому вагу оборотних активів у підсумку балансу підприємств різних видів економічної діяльності. Найбільш мобільні активи належать оптовій торгівлі, де частка оборотних активів за аналізований період зросла і на кінець 2012 року досягла 84,6%. Це пояснюється тим, що оптова торгівля усе менше виконує виробничі функції щодо транспортування, зберігання товарів та ін., а усе більше займається організацією товароруку, налагодженню зв'язків між виробниками та споживачами продукції різних галузей національного господарства та фінансовими операціями. Високу частку займають оборотні активи й у інших сферах торговельної галузі. В роздрібній торгівлі вона підвищилася на кінець 2012 року до 71,6%. Наближається до складу активів торгівлі сфера фінансової діяльності, де частка оборотних активів на кінець досліджуваного періоду значно збільшилася й склала 75,7%.

Найменш мобільними є активи у підприємствах транспорту та зв'язку й підприємствах готельного та ресторанного господарства, де питома вага оборотних активів не перевищує 30,0%, що пояснюється специфікою й важливістю у виробничому процесі саме необоротних активів. Підвищення частки оборотних активів у складі активів підприємств сільського господарства й будівництва пов'язано з більш інтенсивним їх зростанням відповідно до зростання необоротних активів на протязі всього періоду, а особливо у останні три роки. Наявність та перевага виробничих функцій у промисловості обумовлюють середні значення досліджуваного показника, а його зниження в останні роки пояснюється зростанням інвестицій у необоротні активи.

На відміну від оптової торгівлі наявність певних виробничих операцій й розвиток сучасної торговельної мережі підприємств роздрібною торгівлі сприяють менш значній частці оборотних активів у складі активів цієї підгалузі.

Вона коливається за роками, але не перевищує 72,0%. Дещо вище цей показник у торгівлі автомобілями.

Особливості виробничих, торговельно-виробничих й інших процесів, тривалість операційного циклу у підприємствах різних галузей народного господарства відбиваються на такому важливому якісному показнику стану оборотних активів як швидкість їх руху, котра вимірюється кількістю оборотів за певний період часу або тривалістю одного обороту у днях.

Показники табл. 2.4 дають можливість проаналізувати швидкість руху оборотних активів за видами економічної діяльності. Як бачимо, найменші показники оборотності характерні для сільського господарства, та будівництва, що безумовно пов'язано з більшою тривалістю виробничого циклу. Середні значення притаманні промисловості. Найбільш рухомими є оборотні активи у підприємствах готельного та ресторанного господарства.



Таблиця 2.3 – Питома вага оборотних активів у валюті балансу за видами економічної діяльності станом на кінець року (розроблено автором на основі [1])

(у відсотках)

Вид економічної діяльності	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011р.*	2012р.*
Усього за всіма видами діяльності, у тому числі:	46,1	47,4	48,8	49,2	51,31	51,5	54,4	54,5	54,7
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	43,5	47,4	47,6	51,2	54,6	55,4	58,4	61,3	62,6
промисловість	45,1	45,8	46,9	47,1	49,1	49,3	51,6	48,8	44,8
будівництво	57,1	56,1	56,4	57,4	56,4	57,2	57,1	60,3	61,9
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, у тому числі:	78,9	77,7	78,8	76,7	78,1	78,6	79,1	80,9	82,2
торгівля автомобілями	69,4	73,7	73,5	70,2	71,4	69,1	69,13	75,4	74,2
оптова торгівля	80,7	79,1	80,3	78,6	80,4	81,0	83,47	83,3	84,6
роздрібна торгівля	59,6	62,4	66,6	61,5	61,5	64,5	61,93	64,6	71,6
Готелі та ресторани	21,3	23,6	28,8	30,0	29,6	30,8	29,0	27,0	29,7
Транспорт ті зв'язок	23,1	24,2	21,7	24,2	24,4	24,5	26,5	29,4	33,1
Фінансова діяльність	59,8	67,0	70,1	67,9	65,7	68,9	78,4	78,0	75,7

\*Показники деталізовано за видами економічної діяльності за Класифікацією видів економічної діяльності ДК 009:2010 (КВЕД – 2010), яка гармонізована з Класифікацією видів економічної діяльності Європейського Союзу (NACE Rev.2 – 2006).

Таблиця 2.4 – Швидкість руху оборотних активів за видами економічної діяльності в середньому за рік  
(розроблено автором на основі [1])

Вид економічної діяльності	Кількість оборотів оборотних активів за рік							Тривалість одного обороту, дні						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	2012*	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	2012*
Усього за всіма видами діяльності, у тому числі:	2,52	2,42	2,23	1,65	1,81	1,77	1,68	142,6	148,9	161,5	217,8	198,9	203,4	214,3
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	1,16	1,31	1,17	1,12	,14	1,07	1,07	309,3	275,2	307,1	320,2	315,8	336,4	336,4
Промисловість	2,31	2,40	2,38	1,74	2,04	2,20	1,99	155,7	149,8	151,0	207,0	176,5	163,6	180,9
Будівництво	2,07	2,07	1,64	0,98	1,10	1,19	1,07	173,8	174,0	219,2	368,0	327,3	302,5	336,4
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, у тому числі:	3,35	3,02	2,79	2,12	2,35	2,24	2,11	107,4	119,1	129,2	170,1	153,2	160,7	170,6
торгівля автомобілями	-	-	0,94	0,75	1,35	1,65	2,22	-	-	382,0	479,1	266,7	218,2	162,2
оптова торгівля	2,64	2,48	2,29	1,61	2,15	2,08	1,91	136,6	145,2	157,5	223,7	167,4	173,1	188,5
роздрібна торгівля	14,01	12,94	11,83	10,22	9,31	8,12	7,46	25,7	27,8	30,4	35,2	38,7	44,3	48,2
Готелі та ресторани	3,73	3,10	3,20	2,71	2,68	2,56	2,63	96,5	116,0	112,4	132,8	134,3	140,6	136,9
Транспорт та зв'язок	3,14	3,11	2,98	2,66	2,62	2,59	2,25	114,6	115,8	120,7	135,5	137,4	139,0	160,0
Фінансова діяльність	2,07	1,64	1,21	0,88	0,84	0,67	0,9	173,6	218,9	297,5	407,5	428,6	537,3	400,0

\*Показники деталізовано за видами економічної діяльності за Класифікацією видів економічної діяльності ДК 009:2010 (КВЕД – 2010), яка гармонізована з Класифікацією видів економічної діяльності Європейського Союзу (NACE Rev.2 – 2006).

В цілому у торговельній галузі оборотність оборотних активів не суттєво відрізняється від інших галузей народного господарства, вона практично співпадає з показниками підприємств транспорту й зв'язку. Але в розрізі окремих підгалузей торгівлі показники швидкості значно відрізняються. Найбільша кількість оборотів й найменша тривалість одного обороту притаманна роздрібній торгівлі. Якщо у 2012 році останній показник для роздрібною торгівлі складав 48,2 дня, то для оптової торгівлі – 188,5 дні, а для торгівлі автомобілями – 162,2 дня. Тобто характерною рисою оборотних активів роздрібною торгівлі є їх значно більша швидкість руху. Динамічні зміни оборотності оборотних активів свідчать про уповільнення їх руху в цілому по торговельній галузі у посткризовому періоді, що обумовлено відповідними змінами в оптовій торгівлі. Тривалість одного обороту оборотних активів у роздрібній торгівлі постійно зростає, що обумовлюється певним відставанням темпів зростання роздрібною товарообороту від темпів зростання розміру оборотних активів, що пояснюється станом споживчого ринку, перевищенням пропозиції над попитом.

У ті роки, коли мають місце процеси накопичування оборотних активів, їх швидкість руху падає, та навпаки, прискорення оборотності у 2010 році обумовлено втратою оборотних активів практично у всіх галузях економічної діяльності.

Різниця у швидкості руху відбивається на можливостях та підходах до фінансування оборотних активів підприємств певних видів економічної діяльності (табл. 2.5).

Простежуються дві чіткі залежності:

1) чим вище швидкість оборотності оборотних активів у певному виді економічної діяльності, тим менша їх частка забезпечується чистим оборотним капіталом;

2) забезпеченість оборотних активів чистим оборотним капіталом є найбільш чутливим показником, який реагує на кризові явища в економіці. У першу чергу втрата власного капіталу у кризові періоди економіки відбивається на стані оборотних активів. Більшість підприємств примусово схиляються до агресивної політики фінансування оборотних активів. Це характерно для усіх видів економічної діяльності. У період з 2008 року по 2010 рік власні кошти в обороті знижуються.

Найбільший рівень забезпеченості чистим оборотним капіталом є характерним для сільського господарства та фінансової діяльності. Нестача власного капіталу має місце у підприємствах готельного та ресторанного бізнесу.

У торговельній галузі найбільш ризикований склад оборотних активів за джерелами фінансування притаманний роздрібній торгівлі. Починаючи з 2008 року, дефіцит власного капіталу підвищується впритул до кінця 2010 року. Короткострокова кредиторська заборгованість частково використовується на формування необоротних активів. Наприкінці періоду ситуація дещо вирівнюється та частка чистого оборотного капіталу у забезпеченні оборотних активів складає невисокі але позитивні значення.

Таблиця 2.5 – Частка чистого оборотного капіталу у оборотних активах за видами економічної діяльності станом на кінець року  
(розроблено автором на основі [1])

(у відсотках)

Види економічної діяльності	Рік								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	2012*
Усього за всіма видами діяльності, у тому числі:	6,92	10,58	13,92	16,74	12,96	9,95	8,80	16,32	15,35
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	30,12	31,57	34,58	41,88	38,29	39,23	38,43	49,03	47,26
Промисловість	10,04	13,85	21,31	22,82	16,50	10,49	7,69	9,53	9,49
Будівництво	4,82	3,21	11,67	13,34	13,31	14,54	8,64	3,65	5,08
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, у тому числі:	-1,38	3,22	4,19	6,34	2,14	2,07	4,78	8,49	7,30
торгівля автомобілями	8,11	10,77	10,26	17,52	9,19	5,77	23,92	18,00	20,61
оптова торгівля	-1,90	2,91	3,29	5,39	1,81	2,32	4,69	8,63	7,77
роздрібна торгівля	0,89	1,48	10,31	7,13	-2,09	-4,88	-7,36	3,43	0,10
Готелі та ресторани	-3,04	-8,82	14,35	9,32	-6,73	-4,13	-1,09	-16,25	-7,92
Транспорт ті зв'язок	8,02	11,85	6,81	11,43	0,58	3,79	1,81	2,32	9,53
Фінансова діяльність	43,91	46,65	48,41	55,09	53,13	46,35	45,07	64,08	59,78

\*Показники деталізовано за видами економічної діяльності за Класифікацією видів економічної діяльності ДК 009:2010 (КВЕД – 2010), яка гармонізована з Класифікацією видів економічної діяльності Європейського Союзу (NACE Rev.2 – 2006).

В оптовій торгівлі зміни частки чистого оборотного капіталу у формуванні оборотних активів має достатньо стабільну тенденцію до збільшення у посткризовому періоді. Що стосується торгівлі автомобілями, то для цієї підгалузі навпаки характерною рисою є достатньо високі значення цього показника. В останні два роки він коливається у межах від 18,0% до майже 24,0%.

Структуру оборотних активів за основними елементами можна вивчати на основі даних 2-го розділу балансу підприємства. Основними елементами в цьому плані є: запаси товарно-матеріальних цінностей: виробничі, готової продукції, товарів, незавершене виробництво; дебіторська заборгованість по товарах, роботах і послугах, включаючи резерви сумнівних платежів; дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом, по виданих авансах, по нарахованих доходах, за внутрішніми розрахунками; грошові кошти і їх еквіваленти: у національній валюті, в іноземній валюті; інші оборотні активи.

У табл. 2.6 наведено укрупнену структуру оборотних активів за основними складовими за видами економічної діяльності. Виходячи з можливостей офіційної статистичної інформації, дані таблиці дозволяють виділити деякі особливості формування оборотних активів у роздрібній торгівлі:

1) основне місце у складі оборотних активів займають запаси товарно-матеріальних цінностей, частка яких підвищується по мірі зменшення величини оборотних активів з 48,2% на кінець 2007 році до 49,7% на кінець 2010 року. Цей показник відрізняє роздрібну торгівлю від більшості інших галузей економічної діяльності, де цей показник значно менший, за виключенням підприємств сільського господарства. Запаси товарно-матеріальних цінностей є важливою складовою торгово-технологічних процесів підприємств роздрібною торгівлі. Від їх розміру залежать можливості підприємств щодо задоволення різноманітного попиту населення, забезпечення зростання товарообороту та прибутку. Зниження частки запасів товарно-матеріальних цінностей у 2011–2012 роках до 35,0%, при загальному зростанні суми оборотних активів, можна пояснити їх меншою мобільністю, розширенням диверсифікації діяльності підприємств роздрібною торгівлі й відповідним відволіканням коштів в інші види діяльності (інші оборотні активи) та дебіторську заборгованість.

У оптовій торгівлі запаси товарно-матеріальних цінностей займають значно меншу частину (до 17–19%). Ці відмінності зумовлені функціональним призначенням цієї сфери торгової галузі. Останніми роками оптова торгівля все більше бере на себе функції організації обороту і фінансування руху товарів і все менше займається зберіганням і підготовкою товарів до продажу. Частка запасів товарно-матеріальних цінностей у торгівлі автомобілями займає проміжне місце й у посткризовому періоді наближається до рівня, який є характерним для роздрібною торгівлі (35,5% на кінець 2012 року).

Запаси товарно-матеріальних цінностей неоднорідні за своїм складом, який залежить від функціональних особливостей підприємств різних видів економічної діяльності.

Таблиця 2.6 – Питома вага основних елементів оборотних активів у їх загальній величині в суб'єктах господарювання різних видів економічної діяльності за 2004–2012 рр. станом на кінець року (розроблено автором на основі [1])

(у відсотках)

Вид економічної діяльності	Запаси товарно-матеріальних цінностей						Дебіторська заборгованість					
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011р.*	2012р.*	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011р.*	2012р.*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Усього за всіма видами діяльності, у тому числі:	22,6	21,1	19,9	22,3	24,3	23,6	58,7	61,4	64,3	61,6	58,0	58,2
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	51,2	46,7	43,4	41,7	46,4	42,0	38,5	41,8	46,2	49,7	45,3	49,3
Промисловість	30,4	27,3	24,4	25,2	26,2	26,3	58,1	62,4	66,3	64,8	63,7	63,4
Будівництво	22,5	22,9	21,6	19,4	20,5	23,1	55,6	59,8	62,8	60,8	57,3	57,3
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, у тому числі:	21,6	19,8	18,5	18,3	20,0	20,4	62,7	66,4	68,4	66,6	59,6	59,9
торгівля автомобілями	28,8	34,3	26,4	18,3	20,0	35,5	59,1	53,8	56,4	61,8	50,0	51,9
оптова торгівля	19,0	16,4	15,3	15,6	17,4	17,2	65,1	69,7	72,1	69,6	62,6	63,8
роздрібна торгівля	48,2	48,8	49,8	49,7	37,7	35,0	35,9	37,4	36,2	36,9	37,3	38,1
Готелі та ресторани	13,9	14,4	14,3	14,1	14,9	14,6	48,0	49,2	44,8	54,2	57,6	60,4
Транспорт і зв'язок	20,6	18,3	17,3	19,2	19,9	18,7	46,7	46,6	58,1	58,8	59,8	55,0
Фінансова діяльність	1,1	1,4	1,4	33,5*	31,1	26,8	52,3	52,1	57,4	40,1*	40,2	44,1

Продовження табл. 2.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Усього за всіма видами діяльності, у тому числі:	8,5	7,6	5,4	5,6	6,1	6,5	10,2	9,9	10,4	10,4	11,6	11,7
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	6,3	7,7	6,3	5,5	5,6	5,1	4,0	3,8	4,1	3,1	2,7	3,5
Промисловість	6,4	5,5	4,3	5,0	5,4	6,1	5,2	4,8	5,0	4,9	4,7	4,2
Будівництво	8,8	5,8	5,0	5,9	5,8	4,1	13,1	11,5	10,6	13,8	16,4	15,5
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, у тому числі	6,3	5,5	4,0	4,6	5,4	5,1	9,4	8,3	9,1	10,5	15,0	14,6
торгівля автомобілями	7,4	7,6	4,2	5,0	5,3	6,5	4,7	4,3	13,0	14,8	24,7	6,1
оптова торгівля	5,9	5,1	3,8	4,3	5,2	4,4	10,0	8,8	8,8	10,5	14,8	14,6
роздрібна торгівля	10,3	7,5	7,0	7,3	7,6	9,0	5,6	6,3	7,0	6,1	17,4	17,9
Готелі та ресторани	22,5	18,2	12,2	13,1	14,1	10,4	15,6	18,2	28,7	18,6	13,4	14,6
Транспорт і зв'язок	26,8	29,2	19,7	17,8	14,7	21,1	5,9	5,9	4,9	4,2	5,5	5,2
Фінансова діяльність	13,8	13,5	9,7	5,8*	6,3	6,4	32,8	32,9	31,5	20,6*	22,4	22,7

\*Показники деталізовано за видами економічної діяльності за Класифікацією видів економічної діяльності ДК 009:2010 (КВЕД – 2010), яка гармонізована з Класифікацією видів економічної діяльності Європейського Союзу (NACE Rev.2 – 2006).

Основну частину у підприємствах торгівлі займають товарні запаси. Якщо в цілому за всіма видами економічної діяльності на кінець 2012 року питома вага запасів товарів у складі усіх запасів товарно-матеріальних цінностей складала 28,0%, то роздрібній торгівлі цей показник досягав 96,0%, а в оптовій торгівлі та торгівлі автомобілями перевищував 80,0% [1]. Характерною тенденцією останніх років є підвищення частки товарних запасів у всіх галузях, що пов'язано з проблемами реалізації;

2) дебіторська заборгованість у складі оборотних активів роздрібною торгівлі переміщується з другого місця на перше, що обумовлено, в певній мірі, необхідністю зменшення ризиків своєчасної непоставки товарів. Її частка відповідно підвищується у аналізованому періоді з 35,9 до 38,1%, але залишається більш низькою відносно інших видів економічної діяльності. У роздрібній торгівлі реалізація товарів з відстрочкою платежу практично відсутня. У той же час в оптовій торгівлі та торгівлі автомобілями дебіторська заборгованість перевищує 50,0–60,0%, що обумовлено незавершеністю процесу обертання;

3) грошові засоби, які є найбільш ліквідною і неприбутковою частиною оборотних активів, в роздрібній торгівлі займають 7,0–10,0%, що вище ніж в інших підгалузях торгівлі і в середньому за всіма видами економічної діяльності. Це пов'язано з тим, що роздрібна торгівля реалізує більшість товарів за готівку та їй постійно необхідні кошти для поточних розрахунків;

4) частка інших оборотних активів підвищується в останні два роки й досягає 17,9% у складі оборотних активів роздрібною торгівлі, що обумовлено перерозподілом коштів на користь інших видів діяльності. Вона є достатньо високою відносно середніх показників в цілому для підприємств всіх видів економічної діяльності та інших підгалузей торгівлі. Розвиток торговельних мереж, процеси концентрації капіталу в галузі створюють можливості для фінансових інвестицій тощо.

У цілому змінення у складі оборотних активів роздрібною торгівлі свідчать про чітку тенденцію зростання їх ліквідності.

Стан товарних запасів у роздрібній торгівлі характеризується не тільки їх часткою у загальній величині оборотних активів, а й певним їх розміром у сумі та днях обороту (табл. 2.7).

Як бачимо, за 12 років сума товарних запасів станом на кінець року в роздрібній торгівлі підвищилася в 11,4 разу. Більшу частку запасів займали непродовольчі товари, яка за період 2005–2012 років, зросла з 74,2 до 77,3%. Важливим показником товарних запасів є їх розмір у днях обороту, який поступово зростав до 2009 році, що обумовлено, з одного боку, розвитком роздрібною торгівлі й насиченням її різноманітними як продовольчими, так і непродовольчими товарами, але, з другого боку, зниженням попиту населення у кризовий період 2008–2009 років. Починаючи з 2010 року роздрібна торгівля, особливо продовольча, знижує забезпеченість товарообороту товарними запасами, що обумовлено як певними якісними позитивними змінами в організації товароруку, так і наслідками фінансової кризи.



**Таблиця 2.7 – Стан товарних запасів у роздрібній торгівлі України  
за 2004-2012 рр. станом на кінець року (розроблено автором на основі [1])**

<b>Показник</b>	<b>2004 р.</b>	<b>2005 р.</b>	<b>2007 р</b>	<b>2008 р.</b>	<b>2009 р.</b>	<b>2010 р.</b>	<b>2011 р.</b>	<b>2012 р.</b>
Товарні запаси, всього, млн грн	3583	9560	17729	25703	26867	31152	38017	40728
у днях, у тому числі:	45	32	35	40	42	37	39	37
Запаси продовольчих товарів	–	2466	3917	5189	6152	7696	9843	9260
у днях	–	32	35	40	42	37	29	24
Запаси непродовольчих товарів	–	7094	13812	20514	20715	23456	28174	31468
у днях	–	38	41	48	52	44	43	44

Макроекономічні та мезоекономічні показники характеризують у цілому особливості формування та узагальнені зміни оборотних активів роздрібною торгівлі [142]. Для більшої деталізації досліджень необхідно дійти до рівня окремих підприємств галузі, де й здійснюється формування оборотних активів.

Першим етапом дослідження стало накопичення вихідної інформації за підприємствами роздрібною торгівлі міста Харкова. Із цією метою були зібрані первинні дані 150 господарюючих суб'єктів, які б мали бути корисними під час аналізу ефективності формування оборотних активів. При цьому об'єктами статистичного спостереження були різні за формами власності, об'ємами річного товарообороту, розмірами торговельної площі, товарної спеціалізації підприємства. Для подальшого аналізу відібрано 20 підприємств роздрібною продовольчої торгівлі різних форм власності на підставі таких ознак:

1. Товарна спеціалізація підприємств роздрібною торгівлі. До вибірки увійшли підприємства продовольчої торгівлі, що обумовлено більш стабільним станом цього сегменту споживчого ринку в умовах досить низького рівня платоспроможності населення України. Це підприємства з універсальним продовольчим асортиментом, в яких непродовольча група товарів займає до 30%.

2. Рівень господарської самостійності. Усі підприємства вибірки являють собою відокремлені суб'єкти господарювання, незалежно від того, що деякі з них входять до складу торговельних мереж. Вони самостійно складають фінансову звітність, яка дає можливість проводити дослідження.

3. Формат підприємств. Це в основному сучасні підприємства типу супермаркету або гіпермаркету, які розташовані або в жилих масивах (магазини «біля дому»), або у місцях транспортної доступності для покупців.

4. Період функціонування на споживчому ринку достатньо значний, не менше п'яти років.

Ураховуючи те, що «сводка без групувань не дозволяє виокремити характерні риси окремих типів явищ, встановити закономірності явищ, що вивчаються, зв'язків і взаємозв'язків між явищами» [143, с. 36] обумовлює

необхідність застосування методу групувань, тобто розчленовування одиниць сукупності на групи, однорідні за якою-небудь ознакою, що дозволить в масі випадковостей виявити закономірність розвитку тих чи інших процесів [144–147].

Керуючись цілями дослідження ознакою групування підприємств було обрано розмір торговельної площі. Це обумовлено необхідністю виконання наступних правил:

1. Віднесення одиниць вибіркової сукупності до тієї чи іншої групи має бути однозначним. В зв'язку з тим, що такий показник просторових ресурсів торговельних підприємств, як розмір торговельної площі, є кількісним показником, завжди має постійне значення і є незмінним за будь-яких обставин розвитку економічної системи.

2. Об'єктивність ознаки, яка означає, що відмінність між одиницями, які віднесені до однієї групи, повинна бути меншою, ніж між одиницями, що віднесені до різних груп. Розмір торговельної площі грає істотну роль в рішенні як внутрішньогосподарчих задач, так і комерційних, у тому числі й у визначенні обсягу та підходів до формування оборотних активів.

Таким чином, підприємства роздрібної торгівлі, що увійшли до вибірки, з метою дослідження оцінки стану та ефективності формування оборотних активів були згруповані у дві групи залежно від розміру їх торговельної площі (згідно сучасним принципами організації роздрібної торговельної мережі):

– I група – середні за розміром підприємства з торговою площею від 200 до 500 м<sup>2</sup>. У групу включено 10 підприємств, що розташовані у жилих масивах міста.

– II група – великі підприємства роздрібної торгівлі продовольчими товарами з торговельною площею у межах від 2000 до 7000 м<sup>2</sup>. До складу групи увійшли також 10 підприємств галузі.

Ураховуючи вищевикладене, виникає потреба в дослідженні однорідності даних угруповань, дослідженні варіації, яка вуалюється в середньому значенні показника. «Якщо окремі варіанти недалеко відстоять від середньої, то ми говоримо, що дана середня добре представляє сукупність» [143, с. 68].

Більш надійними і точними показниками варіації є середньоквадратичне відхилення ( $\sigma$ ) та коефіцієнт варіації ( $V$ ), що дозволяють врахувати і узагальнити всі відмінності значень ознаки у вибірковій сукупності без винятку [144; 145]. Результати розрахунків, які наведено в табл. 2.8, свідчать про те, що найбільша амплітуда коливань навколо середньої величини ознаки спостерігається за групою великих підприємств роздрібної продовольчої торгівлі вибіркової сукупності. Але відомо, що сукупність вважається якісно однорідною, якщо коефіцієнт варіації не перевищує 40% [146; 147]. Значення даного коефіцієнта за групами підприємств (табл. 2.8) показують, що виділені дві групи є достатньо однорідними за досліджуваною ознакою. Отже, обчислені в ході подальшого аналізу середні й узагальнюючі показники можна вважати типовими для кожної групи підприємств.

Перш ніж переходити до оцінки стану ефективності формування оборотних активів у підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності

визначимо, наскільки загальні галузеві тенденції їх розвитку притаманні даній групі підприємств.

*Таблиця 2.8 – Показники варіації за групами підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова (розраховано автором на основі даних табл. А.1, додаток А)*

№ групи	Розмір торговельної площі магазину, м <sup>2</sup>	Кількість підприємств	Середня величина, X	Середньоквадратичне відхилення, σ	Коефіцієнт варіації, V
I	200–500	10	367	69,6	19,0
II	2000–7000	10	4300	1458,6	33,9

Показники, що наведено в табл. 2.9 та табл. А.2–А.9 (додаток А), відображають динамічні зміни роздрібного товарообороту й основних складових оборотних активів за групами підприємств.

*Таблиця 2.9– Динаміка середніх показників роздрібного товарообороту та основних складових оборотних активів за групами підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 рр.(розроблено автором на основі табл. А.2–А.9, додаток А)*

(тис. грн)

Показник	2007 р	2008 р	2009 р	2010 р	2011 р	2011 / 2007, %
I група (середні підприємства)						
Роздрібний товарооборот	7637,4	7788,8	8112,6	8725,8	8902,3	116,6
Загальна сума оборотних активів на кінець року, у їх складі:						
товарні запаси	1684,1	1736,8	1799,0	1811,4	1887,2	112,0
товарна складова дебіторської заборгованості	1430,4	1478,5	1533,8	1549,3	1596,9	111,6
дебіторська заборгованість за розрахунками	132,1	150,4	158,3	155,9	166,5	126,0
грошові засоби	46,9	36,8	33,4	33,5	42,3	90,2
інші оборотні активи	53,4	53,2	55,6	54,8	57,4	107,5
II група (великі підприємства)						
Роздрібний товарооборот	254756,4	313450,7	294239,2	324545,1	363685,5	142,8
Загальна сума оборотних активів на кінець року, у їх складі:						
товарні запаси	35265,4	38529,7	41002,7	43678,5	46111,3	130,8
товарна складова дебіторської заборгованості	25482,1	27798,5	29578,1	31096,6	32442,4	127,3
дебіторська заборгованість за розрахунками	4299,5	4466,0	4576,1	4770,4	5486,4	127,6
грошові засоби	1245,7	1348,7	1411,4	1654,9	1766,9	141,8
інші оборотні активи	2832,0	3150,8	3966,0	4517,2	4414,3	155,9
	1406,1	1765,7	1471,1	1639,4	2001,3	142,3

Вони дають можливість зробити наступні висновки:

– за період кризового та посткризового розвитку економіки України динаміка роздрібного товарообороту в обох групах підприємств була позитивною, але значно відрізнялась за інтенсивністю. Більш динамічно зростав товарооборот у II-й групі великих підприємств, які мають більшу стійкість до коливань кон'юнктури споживчого ринку;

– в обох групах, як і в цілому в торговельній галузі, зростання роздрібного товарообороту випереджало зростання загальної суми оборотних активів, що пов'язано не тільки з підвищенням ефективності їх використання, але й зниженням можливостей їх забезпеченості в необхідних розмірах в умовах фінансової кризи;

– втрата оборотних активів, у першу чергу, відбувалася за рахунок відносного зменшення товарних запасів і у I-й, і у II-й групах підприємств, що збігається із загальногалузевими тенденціями;

– менша стійкість підприємств I-ої групи, їх більша залежність від постачальників стають чинниками випереджаючого зростання товарної складової дебіторської заборгованості при одночасному зменшенні дебіторської заборгованості за розрахунками;

– для II-ої групи підприємств характерним є випереджаючий зріст більш ліквідних складових оборотних активів, а саме грошових засобів.

Як уже було відмічено, важливою характеристикою стану оборотних активів є їх структура. У табл. 2.10, яку розроблено на основі табл. Б.1–Б.7 (додаток Б), наведено середні показники, що характеризують структуру оборотних активів за групами підприємств роздрібною торгівлі вибіркової сукупності станом на кінець року.

Вони свідчать, що, по-перше, у I-й групі підприємств оборотні активи переважають у валюті балансу й перевищують на кінець періоду 70%. Тобто для всіх підприємств групи характерною особливістю є залучення необоротних активів за рахунок оренди.

У II-й групі підприємств більшість (7 з 10) формують необоротні активи також за рахунок оренди (табл. Б.1, додаток Б), але 30% мають власні необоротні активи, що суттєво зменшує середній показник питомої ваги оборотних активів у валюті балансу (табл. 2.10). Але в цілому у 85% підприємств вибіркової сукупності структура активів відбиває галузеві особливості їх формування.

По-друге, є певні відмінності у формуванні та динаміці структури оборотних активів у визначених групах. Більш ліквідним є склад оборотних активів у II-й групі підприємств, а більш висока забезпеченість обороту товарними запасами має місце у I-й групі.

По-третє, загальне співвідношення основних елементів оборотних активів у визначених групах підприємств вибірки відповідає загальним показникам роздрібною торгівлі (табл. 2.6). Основну й значну частку займають товарні запаси (70–85%), на другій позиції знаходиться дебіторська заборгованість (10–15%), грошові засоби коливаються у межах 3–10%, інші оборотні активи перевищують 4,0% у II-й групі підприємств.

**Таблиця 2.10 – Середні показники, що характеризують структуру оборотних активів за групами підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 рр. станом на кінець року (розроблено автором на основі табл. Б.1–Б.7, додаток Б)**

(у відсотках)

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група (середні підприємства)					
Питома вага оборотних активів у валюті балансу	69,5	71,6	72,4	72,6	71,1
Питома вага в загальній сумі оборотних активів:					
товарних запасів	84,9	85,1	85,3	85,5	84,6
товарної складової дебіторської заборгованості	7,8	8,7	8,8	8,6	8,9
дебіторської заборгованості за розрахунками	2,8	2,1	1,9	1,9	2,2
грошових засобів	3,2	3,1	3,1	3,0	3,0
інших оборотних активів	1,3	1,0	0,9	1,0	1,3
ІІ група (великі підприємства)					
Питома вага оборотних активів у валюті балансу	35,2	37,4	38,6	38,8	40,2
Питома вага у загальній сумі оборотних активів:					
товарних запасів	72,3	72,1	72,1	71,2	70,4
товарної складової дебіторської заборгованості	12,2	11,6	11,2	10,9	11,9
дебіторської заборгованості за розрахунками	3,5	3,5	3,4	3,8	3,8
грошових засобів	8,0	8,2	9,7	10,3	9,6
інших оборотних активів	4,0	4,6	3,6	3,8	4,3

Дослідження оборотних активів на основі вартісних показників не відображує у повній мірі їх реальний стан та рівень забезпеченості роздрібного товарообороту необхідними ресурсами. Це обумовлює їх вимірювання у днях обороту (табл. 2.11; табл. В.1–В.7, додаток В).

Показники наведені у зазначених таблицях, дають можливість зробити наступні висновки:

– у цілому забезпеченість оборотними активами у обох групах підприємств має загальну тенденцію до зниження, хоча на кінець періоду ситуація дещо стабілізується. При цьому рівень забезпеченості значно різниться за групами. Якщо у І-й групі він на кінець періоду складає в середньому 76,3 дня й коливається від 59 днів до 106,6 дня в окремих підприємствах, то у ІІ-й групі ці показники відповідно складають 45,6 та від 31,3 до 70,9 дня;

- у І-й групі підприємств середні показники товарних запасів знижуються впритул до 2011 року й практично у два рази перевищують середні показники за ІІ-ю групою. Підприємства, що входять до визначених груп, по-різному реагують на фінансові проблеми, що викликані фінансовою кризою.

**Таблиця 2.11 – Середні показники, що характеризують розмір оборотних активів та їх елементів у днях обороту за групами підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 рр. станом на кінець року (розроблено автором на основі табл. В.1–В.7, додаток В)**

(у днях)

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група (середні підприємства)					
У цілому оборотні активи, у тому числі:	79,4	80,3	79,8	74,7	76,3
товарні запаси	66,1	65,6	63,3	62,7	64,6
товарна складова дебіторської заборгованості	6,2	7,0	7,0	6,4	6,7
дебіторська заборгованість за розрахунками	2,2	1,7	1,5	1,4	1,7
грошові засоби	2,5	2,4	2,3	2,2	2,3
інші оборотні активи	1,0	0,8	0,8	0,7	1,0
ІІ група (великі підприємства)					
В цілому оборотні активи, у тому числі:	49,8	44,3	50,2	48,5	45,6
товарні запаси	29,3	34,0	32,8	30,8	32,1
товарна складова дебіторської заборгованості	6,1	5,1	5,6	5,3	5,4
дебіторська заборгованість за розрахунками	1,8	1,5	1,7	1,8	1,7
грошові засоби	3,3	3,9	4,4	4,5	4,4
інші оборотні активи	2,0	2,0	1,8	1,8	2,0

Так, протягом 2008 року для І-ої групи характерна втрата товарних запасів й зростання дебіторської заборгованості, а для ІІ-ої групи, навпаки:

– зниження платоспроможності населення сприяє зростанню запасів й зниженню товарної складової дебіторської заборгованості;

– висока ділова репутація великих підприємств, що входять до ІІ-ої групи, підвищує їх можливості у взаємовідносинах з постачальниками та іншими контрагентами, що дозволяє стабілізувати поставки товарів та знижувати розмір страхових та товарних запасів в цілому, організувати постачання «точно у час»;

– дебіторська заборгованість за розрахунками займає незначне й достатньо стабільне положення серед середніх показників основних елементів оборотних активів в обох групах підприємств;

– підприємства, що входять до ІІ-ї групи, мають більші розміри запасів грошових засобів, які зростають та коливаються наприкінці періоду від 3,2 до 6,4 дня (табл. В.7). У підприємствах І-ї групи ці показники відповідно складають від 1,1 до 4,2 дня;

- інші оборотні активи також є більшими у ІІ-й групі підприємств.

Таким чином, проведені дослідження свідчать про певні особливості формування розміру та складу оборотних активів у різних за розміром групах підприємств роздрібної торгівлі, які, безумовно, впливають на ефективність їх функціонування і які необхідно враховувати під час управління [148–150].

## 2.2. Критерії та показники ефективності формування оборотних активів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі

Процес прийняття управлінських рішень під час формування оборотних активів передбачає виконання певних аналітичних процедур щодо визначення ефективності їх функціонування. Оцінка рівня ефективності формування оборотних активів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі спирається на певну систему критеріїв та показників.

Критерій (від гр. *kriterion* – засіб судження) являє собою ознаку або умову, на якій ґрунтується оцінка або здійснюється вибір [151]. Критерій дозволяє через систему показників пов'язати мету явища, що вивчається, або процес із засобами їх досягнення. Він характеризує ступінь досягнення поставлених цілей і завдань [100; 152; 153].

Виходячи з розуміння сутності ефективності формування оборотних активів (підрозділ 1.3), основними критеріальними оцінками цього процесу такі:

- достатність розміру оборотних активів, який забезпечує цільову спрямованість на досягнення необхідного обсягу та розвитку товарообороту;
- ліквідність та платоспроможність, що пов'язані з формуванням такого складу оборотних активів, який дозволяє досягати підприємству певного рівня фінансового стану;
- швидкість обороту, яка характеризує рівень ділової активності й спрямована на вирішення проблем ресурсозбереження;
- прибутковість та ризик визначає формування такого складу оборотних активів, який забезпечує цільовий прибуток при припустимому рівні ризику.

Проте оцінка ефективності формування оборотних активів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вимагає не лише обґрунтування групи критеріїв, але й передбачає створення системи показників. «Показники відіграють роль інструментів, які дозволяють одержати його віддзеркалення у вибраній системі вимірювання. Показники несуть певну інформацію і відображають процеси, які вимірюються. Вибір і обґрунтування системи показників є важливим методологічним моментом у аналітичних процедурах. Від того, наскільки показники повно і точно відображають сутність явищ, що вивчаються, залежать результати оцінки» [153, с. 39]. Більш детальний розгляд перелічених критеріїв дозволяє обґрунтувати певну систему показників, за допомогою яких можливо кількісно оцінити ефективність формування оборотних активів підприємств роздрібно́ї торгівлі [141; 142] (табл. 2.12).

Наявність оборотних активів є необхідною умовою господарсько-фінансової діяльності кожного підприємства торгівлі. Необхідний їх розмір, тобто планова (нормативна) потреба, визначається в залежності від обсягів діяльності підприємства. При цьому нестача оборотних активів призводить до втрат товарообороту, а їх надлишок притягує вартісні й матеріальні втрати ресурсів та зростання витрат на утримання та фінансування. Якщо у процесі планування визначена потреба у оборотних активах та їх основних елементах враховує дані особливості формування, то рівень їх достатності можна оцінити

за допомогою співвідношення фактичних показників до нормативних (цільових, планових), відповідно до визначених пріоритетів й типу політики.

**Таблиця 2.12 – Система критеріїв та показників ефективності формування оборотних активів підприємств роздрібно́ї торгівлі (систематизовано й удосконалено автором на основі [100; 152; 153])**

<b>Критерій</b>	<b>Показник</b>
1. Достатність	1.1. Співвідношення темпів зростання товарообороту та оборотних активів за певний період
	1.2. Співвідношення фактичного загального розміру оборотних активів на певну дату до нормативного (цільового, планового)
	1.3. Співвідношення фактичного розміру товарних запасів на певну дату до нормативного (цільового, планового)
	1.4. Співвідношення фактичного розміру грошових засобів на певну дату до нормативного (цільового, планового)
	1.5. Коефіцієнт стійкості асортименту за певний період (Співвідношення фактичної кількості різновидів товарів до нормативного переліку)
2. Ліквідність та платоспроможність	2.1. Співвідношення суми дебіторської заборгованості (за винятком простроченої), грошових засобів та короткострокових фінансових інструментів до загальної суми оборотних активів на певну дату
	2.2. Співвідношення власних обігових коштів та загальної суми оборотних активів на певну дату
	2.3. Співвідношення власних обігових коштів та загальної суми товарних запасів на певну дату
	2.4. Питома вага у товарних запасах та дебіторській заборгованості неліквідних складових
3. Швидкість обороту	3.1. Оборотність у кількості оборотів та днях обороту загальної суми оборотних активів
	3.2. Оборотність у кількості оборотів та днях обороту загальної суми товарних запасів
	3.3. Оборотність у кількості оборотів та днях обороту загальної суми грошових засобів
4. Прибутковість та ризик	4.1. Прибутковість оборотних активів за валовим доходом
	4.2. Рентабельність оборотних активів за прибутком від реалізації
	4.3. Витратомісткість оборотних активів
	4.4. Рівень ризику визначається відхиленням та коливанням вище перелічених показників від нормативних (цільових, планових)

Це показники 1.2–1.4 у табл. 2.12, які також дозволяють оцінити зміни у структурі оборотних активів відносно планових. Особливості діяльності підприємств роздрібно́ї торгівлі, яка спрямована на задоволення різноманітного попиту населення, вимагають наявності у продажі певного асортименту товарів, а, відповідно, й певного асортименту запасів. Чим ширше асортимент товарів, тим більша потреба підприємства у оборотних активах. Тому до показників, що характеризують достатність оборотних активів у підприємствах роздрібно́ї торгівлі, слід включити коефіцієнт стійкості асортименту за певний період (співвідношення фактичної кількості різновидів товарів до нормативного переліку).



Вище перелічені показники, що характеризують достатність оборотних активів, дозволяють оцінити лише статичний її рівень. Однак оборотні активи забезпечують не тільки поточну діяльність але й сприяють розвитку підприємств, що відбивається у динаміці товарообороту. У зв'язку з цим, на наш погляд, важливим показником, що визначає ефективність забезпеченості товарообороту оборотними активами у часі є співвідношення темпів їх зростання за певний період. При стабільних у часі значеннях коефіцієнту більше 1,0, випереджаюче зростання товарообороту відносно оборотних активів свідчить про достатнє та ефективне забезпечення підприємства останніми.

Ліквідність є важливою характеристикою активів підприємства. Її можна розглядати з двох боків. По-перше, це величина, зворотна у відношенні до часу, необхідного для швидкого продажу активу за певною ціною. По-друге, це сума, яку можна за нього отримати. Вони, безумовно, взаємопов'язані: для отримання високої ціни за товар (актив) потрібно більше часу; для прискорення процесу реалізації необхідно знизити ціну [23, с. 143]. Оборотні активи неоднорідні за рівнем ліквідності. Найбільш ліквідними є грошові засоби та прирівняні до них короткострокові фінансові вкладення, найменш ліквідними є запаси товарно-матеріальних цінностей. Рівень ліквідності оборотних активів визначається їх складом та якісними характеристиками кожного елемента. Так, чим більше товарна структура запасів відповідає попиту покупців, тим більшою ліквідністю вони володіють.

Для оцінки рівня ліквідності формування оборотних активів доцільно розраховувати фінансові коефіцієнти, що характеризують їх склад.

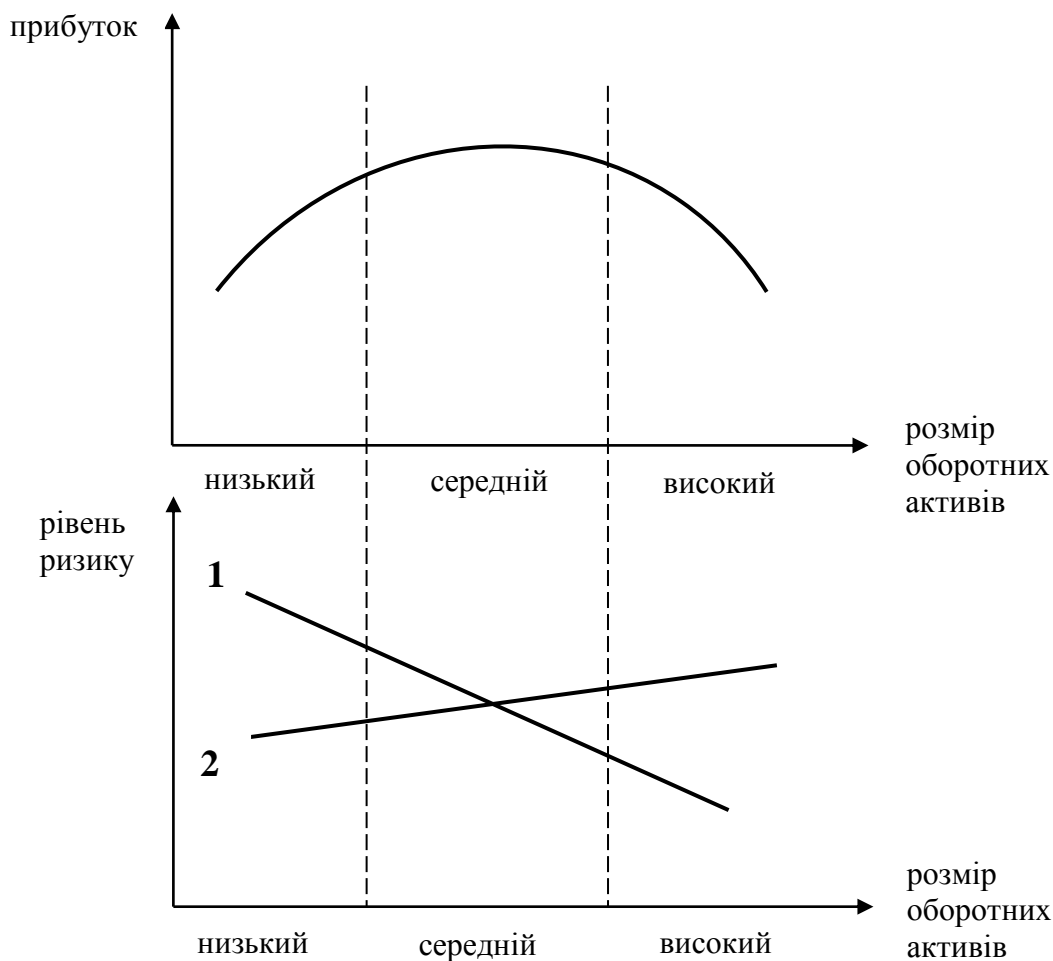
Це, насамперед, питома вага найбільш ліквідних оборотних активів (грошових засобів та нормальної дебіторської заборгованості) у їх загальній сумі на певну дату чи в цілому за період. Важливими характеристиками є також показники, що відображають частку неліквідних складових у товарних запасах та дебіторській заборгованості.

Рівень ліквідності оборотних активів визначає спроможність підприємства у певний час розраховуватися за своїми короткостроковими зобов'язаннями, тобто визначає його платоспроможність. Чим вище частка грошових засобів та їх еквівалентів у складі оборотних активів, чим більше власні джерела фінансування беруть участь у формуванні оборотних активів, тим вище їх платоспроможність. Оцінку даного аспекту доцільно проводити за допомогою коефіцієнтів, які враховують частку власного оборотного капіталу у формуванні в цілому оборотних активів та окремо товарних запасів.

Швидкість руху оборотних активів в певній мірі зв'язана з ринковою активністю підприємств роздрібною торгівлю, їх спроможністю просування на товарних ринках. Вона відбиває динамічність та ефективність розвитку. Показники оборотності оборотних активів та їх складових елементів (3.1–3.3, табл. 2.12) характеризують ресурсвіддачу (кількість оборотів) за показником товарообороту та тривалість операційного циклу.

Прибутковість та ризик – це два критерії, що взаємно виключають один одного. Загальновідомо, що чим вище прибутковість, тим більше ризик підприємницької діяльності суб'єктів господарювання [15; 22; 27; 38–40].

Формування оборотних активів пов'язано зі значною кількістю різноманітних ризиків. На рис. 2.1 можна простежити залежність між обсягами оборотних активів, їх прибутковістю та різними групами ризиків.



**Рисунок 2.1 – Залежність рівня ризику та прибутковості від розміру оборотних активів: пряма 1 – ризики втрати товарообороту, прибутку, ліквідності; пряма 2 – ризики зниження швидкості обороту, втрат від інфляції, природних збитків, неповернення заборгованості (побудовано автором на основі [15; 22; 27; 38–40])**

Перша група (пряма 1) – це ризики втрати товарообороту, прибутку, ліквідності при нестачі оборотних активів. Друга група (пряма 2) – це ризики зниження швидкості обороту, втрат від інфляції, природних збитків, неповернення заборгованості при наявності надлишків оборотних активів. Є ще група ризиків неплатоспроможності, яка виникає під час невідповідності між складом оборотних активів та джерелами їх фінансування. Відсутність або від’ємні значення власних або чистих оборотних активів свідчать про високу ймовірність неплатоспроможності підприємств.

Рис. 2.1 віддзеркалює залежність між розміром оборотних активів та рівнем прибутку. При низькому розмірі оборотних активів торговельна діяльність підприємств не підтримується належним чином. Це рівень, при якому не вистачає засобів на покриття власних витрат, обсяг товарообороту не забезпечує достатнього розміру прибутку, й, хоча оборотність оборотних

активів може бути високою, можлива втрата ліквідності та платоспроможності. Значне зростання розміру оборотних активів призводить до збільшення витрат на їх утримання та фінансування, втрат від виключення з обороту та ін., що стає причиною зниження прибутку. І тільки середні значення розміру оборотних активів забезпечують максимізацію прибутку при певних середніх розмірах ризиків. Але наскільки цей розмір оборотних активів є оптимальним для того чи іншого підприємства залежить від типу політик формування та фінансування оборотних активів, їх цілеспрямованості.

Для оцінки рівня прибутковості та ризику формування оборотних активів у підприємствах роздрібно́ї торгівлі пропонується використовувати наступні показники. Перший показник прибутковості, який визначається відношенням валового доходу підприємства до середнього розміру оборотних активів за певний період, характеризує рівень їх участі у формуванні доданої вартості. Другий показник, власно показник рентабельності, свідчить про ефективність функціонування оборотних активів у операційній діяльності торговельного підприємства. На наш погляд, у сучасних умовах, коли показники прибутку, у тому числі й операційної діяльності, формуються під впливом значного кола факторів й іноді є дуже випадковими, ймовірнісними показниками, найбільш повно відбивають стан ефективності формування оборотних активів показники витратомісткості. Вони являють собою співвідношення суми витрат на формування та використання основних елементів та оборотних активів в цілому до їх середнього розміру за відповідний період. Суму витрат за кожним елементом можна визначити на основі управлінського обліку за напрямками, що представлені у табл. 2.13.

*Таблиця 2.13 – Види витрат та втрат у процесі формування та використання основних елементів оборотних активів підприємств роздрібно́ї торгівлі (розроблено автором)*

<b>Елемент оборотних активів</b>	<b>Стаття витрат</b>	<b>Прямі втрати</b>
Запаси товарно-матеріальних цінностей	Витрати на закупівлі, витрати на утримання, витрати на реалізацію	Природні втрати, втрати від інфляції
Дебіторська заборгованість	Витрати на утримання та інкасацію	Втрати від відволікання з обороту, інфляції, неповернення
Грошові засоби	Витрати на утримання	Втрати від відволікання з обороту, інфляції
Для усіх елементів	Витрати на фінансування	

Рівень ризику за кожним критерієм можна оцінити на основі розміру та коливань у часі відхилень фактичних показників від нормативних. Чим вище відхилення, чим більше вони коливаються відносно цільових значень, тим вище ризику відповідних втрат (обороту, прибутку, ліквідності, платоспроможності тощо).

Використаємо запропоновану систему показників для визначення стану ефективності формування оборотних активів у вибірковій сукупності підприємств роздрібно́ї торгівлі міста Харкова.

Показники, що характеризують співвідношення темпів зміни товарообороту та темпів зміни загальної суми оборотних активів підприємств роздрібною торгівлі вибіркової сукупності (табл. 2.14; табл. Д.1, додаток Д), дають можливість визначити наступне.

Для першої групи підприємств характерною особливістю є менший рівень коливань даного коефіцієнту як у динаміці, так і за окремими підприємствами. У той же час у другій групі мають місце більш значні коливання, що суттєво відбивається у максимальних та мінімальних значеннях показника в цілому за аналізований період (2011 р./2008 р.). Найменш ефективним для більшості підприємств (12 з 20) в обох групах став посткризовий – 2009 рік, коли нарощування втрачених у 2008 році оборотних активів випереджало зростання роздрібного товарообороту. Ця тенденція простежується також у групі середніх за розміром підприємств й у 2011 році. Що стосується другої групи великих підприємств, то високий рівень коливань, що мав місце у 2009 році, поступово зменшується, й в 2011 році у 9 з 10 підприємств зростання роздрібного товарообороту було забезпечено більш ефективним використанням оборотних активів. Можливості більш ефективного забезпечення розвитку товарообороту у другій групі підтверджується наявністю підприємств, у яких даний коефіцієнт стабільно перевищує 1,0 на протязі всього періоду, що аналізується. Це підприємства № 17 та № 18.

*Таблиця 2.14 – Співвідношення темпів росту товарообороту та темпів росту оборотних активів за групами підприємств вибіркової сукупності міста Харкова за 2008–2011 рр. (розроблено автором на основі табл. Д.1, додаток Д)*

Показник	Роки				
	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2011 /2010	2011/2008
І група підприємств					
У середньому за групою	0,989	1,006	1,068	0,979	1,020
Максимальне значення	1,124	1,098	1,154	1,040	1,161
Мінімальне значення	0,914	0,976	1,012	0,930	0,878
Кількість підприємств зі значенням більше 1,0	4	4	10	3	5
Кількість підприємств зі значенням менше 1,0	6	6	-	7	5
ІІ група підприємств					
У середньому за групою	1,126	0,882	1,035	1,061	0,887
Максимальне значення	1,354	1,073	1,192	1,152	1,116
Мінімальне значення	0,688	0,391	0,897	0,921	0,431
Кількість підприємств зі значенням більше 1,0	8	4	7	9	5
Кількість підприємств зі значенням менше 1,0	2	6	3	1	5

Визначення рівня забезпеченості підприємств роздрібною торгівлі оборотними активами на основі співставлення їх фактичного розміру з плановими, або цільовими нормативами, нажаль, практично неможливо.

Це обумовлено відсутністю таких показників у практиці діяльності більшості підприємств роздрібної торгівлі. Для досягнення цілей дослідження у якості цільових критеріїв були прийняті середні значення показників розміру оборотних активів, товарних запасів та грошових засобів у днях обороту на кінець року за визначеними групами підприємств. У даному випадку ми виходили з того, що середні показники відбивають середні умови функціонування однорідної конкурентної групи підприємств. Відхилення фактичних даних окремих підприємств від середніх ї свідчать про недостатність забезпечення при значеннях коефіцієнту значно менше 1,0, або про надлишок – при значеннях, що значно перевищують 1,0.

У табл. 2.15 та Д.2–Д.4 (додаток Д) наведено коефіцієнти, що характеризують співвідношення розміру оборотних активів та їх елементів окремих підприємств вибіркової сукупності та середніх значень за групою у днях обороту на кінець року. Аналізуючи ці показники слід відмітити:

– достатню стабільність відхилень розміру оборотних активів у днях обороту від середніх значень у першій групі підприємств на протязі усіх періодів. Максимальний розмах коливань досягає 0,70 на кінець 2007 року, який знижується до 0,56 у 2008–2009 роках й потім поступово підвищується до 0,63. Коливається й кількість підприємств. При цьому певний надлишок активів мають 6 підприємств, а нестачу 4;

– для другої групи підприємств характерним є більший рівень коливань даного показника за роками та підприємствами: від 0,94 на кінець 2007 року до 0,68 на кінець 2009 року з поступовим зростанням до 0,86 на кінець 2011 року. Коливається й кількість підприємств зі значеннями коефіцієнту більше або менше 1,0. Важливим моментом є той факт, що для підприємств № 17 та № 18, які мають високі значення ефективності за першим показником, що характеризує достатність оборотних активів, другий з показників, що розглядаються найбільш наближається до 1,0;

– що стосується розміру товарних запасів у днях обороту, то їх рівень коливається навколо середнього значення у більшій мірі, ніж оборотні активи, особливо у другій групі підприємств. На кінець періоду відносний надлишок товарних запасів мають 4 підприємства першої групи (№ 4; № 6; № 7; № 8) та 3 підприємства другої групи (№ 15; № 16; № 17), а відносна суттєва нестача має місце відповідно у підприємствах № 2; № 11; № 19. Характерно, що у підприємствах № 17 та № 18 рівень відхилень за товарними запасами є вищим, ніж у цілому за оборотними активами, що свідчить про найбільш ефективну структуру оборотних активів з точки зору забезпечення товарообороту та відносно меншу частку дебіторської заборгованості, ніж в цілому за групою підприємств;

- рівень забезпеченості грошовими засобами має найбільший розмах коливань, особливо у першій групі підприємств, який на кінець періоду знижується, що підкреслює їх високу рухливість та нестабільність формування.

Таблиця 2.15 – Співвідношення розміру оборотних активів та їх елементів окремих підприємств вибіркової сукупності та середніх значень за групою у днях обороту за 2007–2011 рр. станом на кінець року  
(розроблено автором на основі таблиць Д.2–Д.4, додаток Д)

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1. У цілому оборотні активи:					
максимальне значення	1,44	1,31	1,33	1,39	1,40
мінімальне значення	0,74	0,75	0,77	0,77	0,77
кількість підприємств зі значенням більше 1,0	6	6	6	6	6
кількість підприємств зі значенням менше 1,0	4	4	4	4	4
2. З них: – товарні запаси					
максимальне значення	1,38	1,35	1,37	1,34	1,36
мінімальне значення	0,75	0,65	0,73	0,75	0,79
кількість підприємств зі значенням більше 1,0	4	7	6	5	5
кількість підприємств зі значенням менше 1,0	6	3	4	5	5
– грошові засоби					
максимальне значення	2,19	2,16	2,02	1,85	1,82
мінімальне значення	0,41	0,37	0,45	0,39	0,49
кількість підприємств зі значенням більше 1,0	5	5	5	6	6
кількість підприємств зі значенням менше 1,0	5	5	5	4	4
ІІ група підприємств					
1. У цілому оборотні активи:					
максимальне значення	1,43	1,34	1,34	1,55	1,55
мінімальне значення	0,49	0,60	0,66	0,74	0,69
кількість підприємств зі значенням більше 1,0	6	8	6	5	5
кількість підприємств зі значенням менше 1,0	4	2	4	5	5
2. З них: – товарні запаси					
максимальне значення	1,48	1,50	1,63	1,64	1,66
мінімальне значення	0,40	0,41	0,57	0,59	0,56
кількість підприємств зі значенням більше 1,0	7	6	6	6	6
кількість підприємств зі значенням менше 1,0	3	4	4	4	4
– грошові засоби					
максимальне значення	1,79	1,72	1,41	1,53	1,46
мінімальне значення	0,52	0,36	0,41	0,45	0,72
кількість підприємств зі значенням більше 1,0	4	4	3	6	4
Кількість підприємств зі значенням менше 1,0	6	6	7	4	6

Критерій достатності формування оборотних активів потребує забезпечення стійкості певного асортименту товарів у часі. Нажаль, вивчення коефіцієнту стійкості асортименту пов'язано з необхідністю значного кола оперативної інформації, яку складно одержати із звітності підприємств роздрібною торгівлі. Тому у процесі дослідження були проведені спеціальні обстеження вибіркової сукупності підприємств, щодо кількісних характеристик асортименту товарів станом на кінець 2010 та 2011 років (табл. Д.17, додаток Д). Оцінка рівня забезпеченості торговельних підприємств необхідним асортиментом товарів здійснювалася відносно середніх показників за кожною групою.

Як свідчать показники табл. Д.17 (додаток Д), середня кількість асортиментних позицій товарів у підприємствах першої групи незначно перевищує 1000 позицій, а другій групі – 11000. Коливання коефіцієнта асортиментних позицій у окремих підприємствах відносно середнього у першій групі дещо вище, ніж у другій групі. Вони відповідно складають від 0,7 (підприємства № 3, № 9) до 1,45 (підприємство № 5) та від 0,72 (підприємство № 19) до 1,30 (підприємство № 20).

Для визначення взаємозв'язку складності асортименту з розміром оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності було проведено кореляційний аналіз, який дозволяє оцінити залежність і тісноту зв'язку між двома випадковими величинами. Найбільш точними показниками ступеня тісноти зв'язку ознак є коефіцієнт кореляції й кореляційне відношення. У випадку прямолінійної залежності використовується коефіцієнт кореляції, значення якого міняються від 0 до 1. Більшість аналітиків виділяють такі діапазони значень коефіцієнта кореляції для характеристики тісноти зв'язку: до 0,3 – зв'язок слабкий; від 0,3 до 0,5 – помірний; 0,5–0,7 – помітний; 0,7–0,9 – високий; понад 0,9 – досить високий. Якщо значення коефіцієнта кореляції має негативний знак, то це свідчить про наявність не прямого, а зворотного зв'язку між розглянутими явищами [152; 154; 155].

Коефіцієнти кореляції, наведені в табл. 2.16, дозволяють оцінити тісноту взаємозв'язку між широтою й глибиною асортименту товарів та розміром товарних запасів і в цілому оборотних активів у сумі й днях обороту. Крім цього, було досліджено залежність усіх показників від торговельної площі підприємств, яка є суттєвим фактором, що обмежує можливість розміщення товарних запасів та розширення асортименту.

**Таблиця 2.16 – Коефіцієнти кореляції, що характеризують взаємозв'язок показників розміру товарних запасів та оборотних активів у днях обороту й у сумі з коефіцієнтом асортиментних позицій та торговою площею підприємств вибіркової сукупності (розроблено автором на основі табл. Д.17, додаток Д)**

Група підприємств	Товарні запаси, дні	Товарні запаси, сума	Оборотні активи, дні	Оборотні активи, сума	Торгова площа
Тіснота зв'язку з коефіцієнтом асортиментних позицій відносно середнього за групою					
I група	-0,2183	0,9176	-0,3455	0,8984	0,9384
II група	-0,1804	0,6831	0,0426	0,7477	0,8260
Тіснота зв'язку з торговою площею					
I група	-0,3210	0,8257	-0,4743	0,7729	1,0000
II група	-0,5479	0,2649	0,0553	0,7880	1,0000

Показники даної таблиці дозволяють відзначити, що в обох групах підприємств існує тісний й достатньо високий зв'язок між кількістю асортиментних позицій товарів та розміром торговельної площі, що цілком зрозуміло. Широта та глибина асортименту товарів має суттєвий вплив на розмір товарних запасів у сумі. Коефіцієнт кореляції (R) у першій групі склав 0,9176, у другій групі – 0,6831. При цьому розмір торговельної площі на цей показник впливає у меншому ступені у першій групі (R = 0,8257) і має

слабий зв'язок у підприємствах другої групі ( $R=0,2649$ ). Цікавим, на наш погляд, є відсутність зв'язку між розміром товарних запасів у днях обороту та коефіцієнтом асортиментних позицій. Коефіцієнти кореляції в обох групах підприємств менше 0,3 і мають від'ємні значення. Але при цьому спостерігається наявність зворотного взаємозв'язку з розміром торговельної площі, особливо помітна вона у підприємствах другої групи. Негативне значення коефіцієнтів кореляції пояснюється, на наш погляд, тим, що у підприємствах з більшим розміром площі більше можливостей щодо розміщення товарів, їх доступності для покупців й, відповідно, для прискорення руху коштів, що вкладені у запаси.

Спостерігається залежність від коефіцієнту асортиментних позицій й розміру оборотних активів у сумі. У першій групі підприємств коефіцієнт кореляції вищий ніж у другій групі ( $R=0,8984$  проти  $R=0,7477$ ), що пояснюється більш високою часткою товарних запасів у складі оборотних активів середніх за розміром підприємств. При цьому у другій групі більший вплив на суму оборотних активів надає фактор розміру торговельної площі. Що стосується показників оборотних активів у днях обороту, то помірною й негативною тісністю зв'язку має місце у першій групі торговельних підприємств вибіркової сукупності як з розміром торговельної площі, так із кількістю асортиментних позицій у складі товарних запасів. У групі великих підприємств такий зв'язок відсутній, що пояснюється меншою значущістю товарних запасів у складі оборотних активів.

Таким чином, кореляційний аналіз підтвердив необхідність врахування широти та глибини асортименту товарів під час формування розміру та складу оборотних активів й, в першу чергу, товарних запасів на підприємствах роздрібною торгівлі.

На наступному етапі дослідження розглянемо основні показники, що характеризують рівень ліквідності та платоспроможності складу оборотних активів, що сформований у визначених групах підприємств вибіркової сукупності (табл. 2.17, 2.18; табл. Д.5–Д.8, додаток Д).

Перший показник – коефіцієнт ліквідності оборотних активів, який відбиває частку найбільш ліквідних складових (грошових засобів та дебіторської заборгованості, яка у роздрібній торгівлі мало пов'язана з наданням комерційного кредиту й, відповідно, має менші ризики неповернення) у загальній сумі оборотних активів. Як свідчать дані табл. 2.17, більш високий рівень ліквідності оборотних активів є характерним для другої групи підприємств. Коефіцієнт ліквідності в середньому за групою має чітку тенденцію до зростання й на кінець періоду досягає значення 0,296.

У першій групі середніх за розміром підприємств цей показник значно менший й має тенденцію до зниження впродовж до кінця 2010 року але потім у 2011 році підвищується до рівня 0,154.

На перший погляд, можна зробити висновок, що оборотні активи у другій групі великих підприємств більш ліквідні ніж у першій групі. Але це не зовсім так. По-перше, ситуація у групі середніх підприємств більш стабільна як у часі, так і в розрізі підприємств. Коливання значень коефіцієнту ліквідності



значно менші, ніж у другій групі. По-друге високі значення коефіцієнту, які мають місце у підприємствах № 19, № 20, № 12, свідчать, що майже 40–60% оборотних активів відволікаються від основної діяльності підприємств роздрібною торгівлі й не приймають участі у формуванні основного предмету праці – товарних запасів.

Таблиця 2.17– Рівень ліквідності оборотних активів за групами підприємств роздрібною торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 рр. (на кінець року)  
(розроблено автором на основі табл. Д.5–Д.8, додаток Д)

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
У середньому за групою	0,151	0,149	0,147	0,145	0,154
Максимальне значення	0,245	0,222	0,244	0,277	0,362
Мінімальне значення	0,072	0,056	0,064	0,057	0,061
Кількість підприємств зі значенням більше середнього за групою	6	5	6	5	6
Кількість підприємств зі значенням менше середнього за групою	4	5	4	5	4
ІІ група підприємств					
У середньому за групою	0,277	0,279	0,279	0,288	0,296
Максимальне значення	0,443	0,533	0,568	0,559	0,576
Мінімальне значення	0,094	0,072	0,065	0,112	0,095
Кількість підприємств зі значенням більше середнього за групою	6	4	4	3	3
Кількість підприємств зі значенням менше середнього за групою	4	6	6	7	7

Більш ризиковим є склад оборотних активів у другій групі підприємств вибіркової сукупності й з точки зору джерел їх фінансування, що підтверджується показниками табл. 2.18 (табл. Д.6–Д.8, додаток Д). Частка власного оборотного капіталу в забезпеченні оборотних активів та товарних запасів має від’ємні значення, які дещо знижуються на протязі періоду, що аналізується. Вона більше 1,0, що свідчить про перевищення нестачі власного капіталу над наявними оборотними активами та товарними запасами.

Можливості використання довгострокових позик великими підприємствами роздрібною торгівлі дещо знижують потребу у власних оборотних коштах, але й чистий оборотний капітал має негативні значення. У цілому на кінець періоду тільки одне підприємство (№ 19) у другій групі мало позитивне значення останнього коефіцієнту. А в першій групі – коефіцієнт забезпеченості оборотних активів та товарних запасів власним оборотним капіталом перевищував «0» у трьох підприємствах (№ 4, № 5, № 8). Тобто і з цих позицій склад оборотних активів підприємств першої групи був менш ризикованим, ніж другої.

Високий рівень ризику втрати ліквідності та платоспроможності в певній мірі згладжується високим рівнем ефективності використання оборотних активів та їх елементів.

Розглянемо основні показники, що характеризують швидкість руху оборотних активів та їх складових (табл. 2.19; табл. Д.9–Д.14, додаток Д).

**Таблиця 2.18– Частка власного та чистого оборотного капіталу у загальній сумі оборотних активів та товарних запасів за групами підприємств вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 рр. (на кінець року)  
(розроблено автором на основі табл. Д.6–Д.8, додаток Д)**

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
<b>I група підприємств</b>					
1. Частка власного оборотного капіталу в загальній сумі оборотних активів, у середньому за групою	-0,019	-0,006	-0,015	-0,009	-0,038
максимальне значення	0,004	0,086	0,069	0,066	0,030
мінімальне значення	-0,071	-0,065	-0,107	-0,049	-0,150
кількість підприємств зі значенням більше 0	1	4	3	2	3
кількість підприємств зі значенням менше 0	9	6	7	8	7
2. Частка власного оборотного капіталу в забезпеченні товарних запасів, у середньому за групою	-0,023	-0,007	-0,017	-0,011	-0,044
максимальне значення	0,004	0,099	0,076	0,070	0,033
мінімальне значення	-0,092	-0,073	-0,121	-0,054	-0,176
кількість підприємств зі значенням більше 0	1	4	3	2	3
кількість підприємств зі значенням менше 0	9	6	7	8	7
<b>II група підприємств</b>					
1. Частка власного оборотного капіталу в загальній сумі оборотних активів, у середньому за групою	-1,655	-1,502	-1,424	-1,514	-1,424
максимальне значення	0,013	0,002	-0,002	0,000	-0,020
мінімальне значення	-6,008	-6,513	-6,887	-6,568	-6,034
кількість підприємств зі значенням більше 0	2	1	–	1	–
кількість підприємств зі значенням менше 0	8	9	10	9	10
2. Частка власного оборотного капіталу в забезпеченні товарних запасів, у середньому за групою	-2,290	-2,082	-1,975	-2,127	-2,024
максимальне значення	0,015	0,002	-0,002	0,000	-0,028
мінімальне значення	-10,28	-13,63	-10,78	-12,77	-11,41
кількість підприємств зі значенням більше 0	2	1	–	1	–
кількість підприємств зі значенням менше 0	8	9	10	9	10
3. Частка чистого оборотного капіталу в загальній сумі оборотних активів, у середньому за групою	-1,162	-1,021	-1,057	-1,181	-1,127
максимальне значення	0,013	0,038	0,254	0,181	0,096
мінімальне значення	-3,799	-3,738	-5,070	-5,269	-4,864
кількість підприємств зі значенням більше 0	5	2	2	3	1
кількість підприємств зі значенням менше 0	5	8	8	7	9

Середня тривалість одного обороту оборотних активів та тенденції її змін в обох групах підприємств в значній мірі визначаються станом товарних запасів. При цьому швидкість обороту як оборотних активів, так і товарних запасів у підприємств першої групи значно нижче ніж у другій групі. Протягом

всього часу середня тривалість обороту товарних запасів була більш ніж у 2 рази.

**Таблиця 2.19 – Тривалість одного обороту оборотних активів та їх основних елементів за групами підприємств вибіркової сукупності міста Харкова за 2008–2011 рр. [розроблено автором на основі табл. Д.9–Д.14, додаток Д]**

(у днях)

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
<b>I група підприємств</b>				
1. Тривалість одного обороту оборотних активів, у середньому за групою	79,1	78,5	74,5	74,8
максимальне значення	106,3	104,1	102,8	102,2
мінімальне значення	59,3	59,7	56,9	58,3
кількість підприємств зі значенням більше 0	6	6	6	6
кількість підприємств зі значенням менше 0	4	4	4	4
2. Тривалість одного обороту товарних запасів, у середньому за групою	67,2	66,8	63,6	63,6
максимальне значення	88,1	90,0	87,7	85,7
мінімальне значення	48,6	45,4	47,2	49,1
кількість підприємств зі значенням більше середнього	5	6	6	5
кількість підприємств зі значенням менше середнього	5	4	4	5
3. Тривалість одного обороту грошових засобів, у середньому за групою	2,5	2,4	2,3	2,3
максимальне значення	5,5	4,8	4,4	4,1
мінімальне значення	1,0	1,0	1,0	1,0
кількість підприємств зі значенням більше середнього	5	5	6	6
кількість підприємств зі значенням менше середнього	5	5	4	4
<b>II група підприємств</b>				
1. Тривалість одного обороту оборотних активів, у середньому за групою	42,4	48,7	47,0	44,4
максимальне значення	57,3	69,8	67,9	69,5
мінімальне значення	27,6	28,0	32,5	29,6
кількість підприємств зі значенням більше середнього	7	5	6	6
кількість підприємств зі значенням менше середнього	3	5	4	4
2. Тривалість одного обороту товарних запасів, у середньому за групою	30,6	35,1	33,7	31,4
максимальне значення	46,3	53,5	53,2	51,9
мінімальне значення	15,2	19,3	19,4	18,0
кількість підприємств зі значенням більше середнього	7	6	6	6
кількість підприємств зі значенням менше середнього	3	4	4	4
3. Тривалість одного обороту грошових засобів, у середньому за групою	3,4	4,4	4,7	4,4
максимальне значення	7,1	7,2	6,9	6,7
мінімальне значення	1,7	1,6	2,0	2,6
кількість підприємств зі значенням більше середнього	4	3	3	4
кількість підприємств зі значенням менше середнього	6	7	7	6

У 2008–2011 роках ефективність використання оборотних активів і товарних запасів у групі середніх за розміром підприємств мала тенденцію до

підвищення. У той же час, у другій групі підприємств у період кризи (2008 р.) мало місце деяке уповільнення обороту, а у посткризовому періоді (починаючи з 2009 р.), навпаки, прискорення руху оборотних активів та товарних запасів. Слід відмітити, що розкид показників оборотності навколо середнього значення як у першій, так і у другій групі підприємств достатньо високий.

Так у першій групі максимальна тривалість обороту товарних запасів у першій групі підприємств перевищувала мінімальну у 2009 році майже у два рази, а у другій групі – практично у три рази на протязі всього періоду, що розглядається. Що стосується грошових засобів, то, природно, вони мають високу швидкість обороту, але відносно великий розмір у підприємств другої групи грошових засобів визначає й меншу швидкість їх обороту відносно підприємств першої групи.

Рівень прибутковості та рентабельності оборотних активів визначається значною кількістю зовнішніх та внутрішніх факторів. Якщо зовнішні фактори формують в основному єдине середовище функціонування підприємств торгівлі, то внутрішні фактори регулюються самими підприємствами. До останніх можна віднести закупівельну, цінову, асортиментну, маркетингову, кадрову та інші політики в системі управління підприємствами, які суттєво впливають на витратомісткість формування оборотних активів й відповідно на їх прибутковість. У таблиці 2.20 (табл. Д.15, Д.16, додаток Д) наведено показники прибутковості та рентабельності оборотних активів за групами підприємств роздрібною торгівлю вибіркової сукупності.

Як бачимо, ефект масштабу суттєво впливає на позитивний та більш високий рівень рентабельності оборотних активів у підприємствах другої групи, який поступово зростає у посткризовому періоді. У 2011 році тільки два підприємства цієї групи мали від'ємні значення показника рентабельності (підприємства № 12, № 17). При більш низькому середньому рівні торговельних надбавок, що є стимулом динамічного розвитку товарообороту, саме більш низький рівень витрат є фактором, який забезпечують рентабельне використання оборотних активів у групі великих підприємств відносно середніх показників підприємств другої групи.

У групі середніх за розміром підприємств більшість – мають негативне значення показників рентабельності. Особливо це явище присутнє у посткризовому періоді 2009–2010 роках, коли тільки 2 підприємства мали позитивну рентабельність (№ 4, № 5, № 7). У 2011 році таких підприємств стало 3 (№5, №7, №8), але рівень коливань зріс від +2,39% (підприємство № 4) до –5,16% (підприємство № 2). При цьому лише 1 підприємство (№ 5) мало стабільно позитивну рентабельність на протязі всього періоду, що аналізується. У той же час на підприємствах першої групи таких було – майже 7. Більш високий рівень витрат, з одного боку, обумовлює необхідність підвищення рівня торговельних надбавок, а, з другого боку, розташування їх «біля дому» дозволяє експериментувати в галузі цінової політики.

Важливим фактором, що забезпечує менші коливання показників прибутковості та рентабельності оборотних активів у другій групі підприємств, є високий рівень конкуренції в межах Харківського регіону. У той же час

для підприємств першої групи конкурентні відносини обмежені певною локальною зоною, що й обумовлює більш високий рівень коливань даних показників.

**Таблиця 2.20 – Прибутковість та рентабельність оборотних активів за групами підприємств вибіркової сукупності міста Харкова за 2008–2009 рр. (розроблено автором на основі табл. Д.15, Д.16, додаток Д)**

(у відсотках)

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
<b>I група підприємств</b>				
1. Прибутковість за валовим доходом, у середньому за групою	48,54	48,69	51,87	53,69
максимальне значення	66,71	65,68	69,81	73,53
мінімальне значення	30,92	32,82	34,95	37,38
кількість підприємств зі значенням більше середнього	5	5	5	5
кількість підприємств зі значенням менше середнього	5	5	5	5
2. Рентабельність за операційним прибутком, у середньому за групою	-0,63	-0,66	-1,11	-1,15
максимальне значення	2,80	3,03	1,07	2,39
мінімальне значення	-5,22	-4,19	-4,73	-5,16
кількість підприємств зі значенням більше 0	5	3	2	4
кількість підприємств зі значенням менше 0	5	7	8	6
<b>II група підприємств</b>				
1. Прибутковість за валовим доходом, у середньому за групою	43,39	40,93	45,29	47,75
максимальне значення	77,56	69,78	74,37	77,88
мінімальне значення	30,94	26,63	32,68	31,12
кількість підприємств зі значенням більше середнього	4	4	4	4
кількість підприємств зі значенням менше середнього	6	6	6	6
2. Рентабельність за операційним прибутком, у середньому за групою	1,94	0,40	0,85	1,22
максимальне значення	12,18	1,50	2,42	2,85
мінімальне значення	-0,81	-0,90	-1,20	-0,94
кількість підприємств зі значенням більше 0	7	6	7	8
кількість підприємств зі значенням менше 0	3	4	3	2

Дослідження показників витратомісткості та ризикованості формування оборотних активів потребують значної оперативної інформації, що можливо в межах кожного окремого підприємства.

Розглядаючи в цілому систему критеріїв та показників оцінки ефективності формування оборотних активів вибіркової сукупності підприємств роздрібної торгівлі, слід відмітити, що немає жодного підприємства, в якому були б досягнуті найкращі показники за всіма напрямками. Одним притаманна висока оборотність та рентабельність, другим – достатність та платоспроможність та ін. [156].

Таким чином, проведене дослідження дозволило дійти до наступних висновків:

– по-перше, про неможливість одночасного виконання вимог усіх визначених критеріїв щодо ефективного формування оборотних активів і відповідно про необхідність побудови певної їх ієрархії в залежності від цілей управління;

– по-друге, під час формування обсягу та складу оборотних активів, підприємства роздрібної торгівлі по-різному підходять до визначення пріоритетів у виборі критеріїв ефективності їх функціонування. Так, більшість великих за розміром підприємств надають перевагу швидкості руху оборотних активів при достатньо ліквідному складі, що позитивно впливає на стан їх рентабельності. Але при цьому вони мають високий ризик втрати платоспроможності й іноді недостатній їх розмір стримує позитивну випереджаючу динаміку товарообороту. Середні за розміром підприємства навпаки орієнтуються на забезпечення достатніх сум, у першу чергу, товарних запасів, що знижує рівень ліквідності складу оборотних активів, підвищує витрати на утримання, природні втрати та ін., що знижує можливості одержання прибутку. Відносно невисока швидкість обороту потребує більшої обережності у формуванні джерел їх фінансування, тобто одним із пріоритетних критеріїв стає платоспроможність.

### **2.3. Ідентифікація типів політики формування оборотних активів та їх ефективність на підприємствах роздрібної торгівлі**

На першому етапі наших досліджень більш детально зупинимося на визначенні типів політики формування оборотних активів. У розділі 1 позначено три типи політики: консервативна, помірна та агресивна. Але різні автори не ідентично трактують їх зміст.

Спеціалісти у галузі фінансового менеджменту ідентифікують типи політики з позицій складу джерел фінансового забезпечення оборотних активів [23; 38; 40; 41; 146]. Так, В. Ковальов, хоча й підкреслює, що політика управління оборотними активами в першу чергу спрямована на забезпечення безперервності та ефективності поточної діяльності підприємства, але об'єктом управління визначає лише чистий оборотний капітал, тобто джерело фінансування [40, с. 510]. Відповідно до цього консервативна політика передбачає перевагу власних коштів у фінансуванні оборотних активів, агресивна політика навпаки передбачає використання в основному позикового капіталу.

Більшість науковців наполягають на необхідності взаємопов'язаного управління як формуванням, так і фінансуванням оборотних активів [15; 16; 22; 29; 80; 81; 159]. Класик фінансового менеджменту Є. Брігхем розглядає політику управління оборотним капіталом з двох позицій:

- 1) забезпечення базових рівнів для кожної категорії поточних активів;
- 2) джерел їх фінансування.

Що стосується першого напряму, то він виокремлює три типи політики. Перший тип – послаблена інвестиційна політика щодо поточного активу, «...у рамках якої задіяні відносно великі суми готівки, ліквідні цінні папери

і оборотні фонди і у рамках якої збут стимулюється ліберальними кредитними умовами і високими рівнями дебіторських заборгованостей». Другий тип – обмежена інвестиційна політика щодо поточного активу, «...у рамках якої внески готівки, цінних паперів, або оборотних фондів і дебіторських заборгованостей мінімізовані». Третій тип – середньої (помірної) політики заходиться між першим та другим типами політики [22, с. 734–735]. Тобто різниця пов'язується, у першу чергу, з визначенням розміру оборотних активів, що використовуються підприємствами.

Слід відзначити, що зміст розглянутих типів політики формування оборотних активів деякі автори розуміють інакше. Так, при описі консервативної політики Е. Стоянова відзначає такі ознаки: низька питома вага поточних активів у загальній сумі активів; короткий період обороту оборотних коштів; висока економічна рентабельність; надмірний ризик технічної неплатоспроможності. Тобто основним критерієм диференціації політики стає ділова активність підприємств на ринку та відповідний рівень ефективності використання та рівень рентабельності оборотних активів.

Протилежної точки зору додержується більшість науковців, які пріоритетною ознакою визначають рівень комерційних та фінансових ризиків. Так, І. Бланк відзначає, що консервативний підхід гарантує мінімізацію комерційних і фінансових ризиків, але негативно позначається на ефективності використання оборотних активів – їх оборотності та рівні рентабельності [15; 16; 31]. Відповідно характеристика агресивного підходу носить також протилежний характер. І. Бланк, навпаки, акцентує, що при агресивному підході формування оборотних активів мінімізуються всі форми страхових резервів за всіма елементами цих активів. При відсутності збоїв та невизначеності у ході торгово-операційної діяльності такий підхід до формування оборотних активів забезпечує найбільш високий рівень ефективності їх використання з точки зору швидкості обороту та прибутковості, але зростають ризики втрати ліквідності, платоспроможності та перебоїв у продажах [31]. Помірний підхід до формування оборотних активів являє собою компроміс між агресивною й консервативною політиками. При такому підході забезпечується середнє для реальних господарських умов співвідношення між рівнем ризику й рівнем ефективності використання фінансових ресурсів [20; 22; 31; 66; 77]. Однак Ю. Арутюнов і В. Бочаров вважають, що подібна модель теоретично бездоганна, але має штучний характер, на практиці вона має високий рівень ризику, оскільки домогтися ідеального узгодження прибутковості активів за строками їх одержання досить проблематично, швидше за все, неможливо [18; 160]. Треба підкреслити ще й той факт, що в умовах невизначеності зовнішнього середовища потреба в оборотних активах збільшується, а прогнозовані відносини з постачальниками та стійка реалізація товарів знижує цю потребу.

Спираючись на точку зору другої групи авторів [15; 16; 18; 20; 22; 31; 66; 77; 160], розроблено узагальнені характеристики типів політики формування оборотних активів з точки зору реалізації цільових критеріїв (табл. 2.21).

**Таблиця 2.21 – Характеристика типів політики формування оборотних активів з точки зору реалізації цільових критеріїв (узагальнено й удосконалено автором на основі [15; 16; 18; 20; 22; 31; 66; 77; 160])**

Основні цільові критерії	Зацікавлені сторони	Тип політики		
		консервативний	помірний	агресивний
Достатність	Операційні менеджери, споживачі	Першочерговий критерій; високий рівень забезпеченості	Середній рівень забезпеченості	Мінімально необхідний рівень забезпеченості
Ліквідність і платоспроможність	Фінансові менеджери, постачальники, кредитори	Високий рівень	Середній рівень	Мінімально припустимий рівень
Швидкість обороту	Власники та інші інвестори, постачальники	Невисока	Помірна	Висока
Прибутковість і ризик	Власники та інші інвестори	На мінімально припустимому рівні	Середній рівень	Першочерговий критерій; високий рівень

Вибір того чи іншого типу політики передбачає побудову певної ієрархії критеріїв відповідно до інтересів зацікавлених сторін та стратегії розвитку підприємства.

Ураховуючи, складну структуру та особливості основних елементів оборотних активів (товарних запасів, дебіторської заборгованості та грошових засобів), необхідно виокремити їх поведінку як об'єктів управління у розглянутих типах політики (табл. 2.22) [161–163].

Як бачимо, тип політики визначає різні співвідношення рівня достатності забезпечення товарообороту, ефективності використання (прибутковості) та ризику для окремих складових оборотних активів. Відомо, що як надлишок, так і нестача кожного з елементів оборотних активів негативно впливають на результати господарської діяльності торговельних підприємств.

Дослідження та визначення типів політики формування оборотних активів на підприємствах роздрібною торгівлі, що функціонують на споживчому ринку, є достатньо складним завданням. Це обумовлено:

- різноманітністю зовнішніх та внутрішніх умов існування окремих підприємств;
- розмаїтістю та змінністю їх цільових настанов функціонування та розвитку;
- відсутністю кількісних оцінок цільових критеріїв.

В зв'язку з цим типи політики формування оборотних активів у вибірковій сукупності підприємств роздрібною торгівлі міста Харкова були ідентифіковані за таких умов.

По-перше, визначення типу політики проводилося в межах конкурентних груп.



По-друге, використовується один критерій – критерій достатності забезпечення товарообороту оборотними активами. Це припустимо у чинність того, що визначені критерії в певній мірі взаємопов'язані між собою (табл. 2.21).

Третє, кількісно оцінка рівня забезпеченості за окремими підприємствами розраховувалася відносно середніх показників за відповідною групою.

Таблиця 2.22 – Особливості прояву типів політики формування оборотних активів за основними елементами оборотних активів (розроблено автором)

Тип	Достатність забезпеченості	Співвідношення прибутковості й ризику
<b>Товарні запаси</b>		
Консервативний	Формування високого обсягу страхових і резервних запасів на випадок перебоїв з поставками й інших форс-мажорних обставин	Більші втрати, пов'язані із зберіганням товарних запасів і відволіканням коштів із обороту. Як наслідок – зниження прибутковості. Рівень ризику перебоїв у торгово-технологічному процесі – мінімальний
Помірний	Формування резервів на випадок типових збоїв у торгово-технологічному процесі	Середній рівень прибутковості. Середні рівні комерційних та фінансових ризиків
Агресивний	Мінімум товарних запасів, поставки «точно в строк»	Максимальна прибутковість, але найменші збої загрожують зупинкою (затримкою) торгово-технологічного процесу внаслідок відтоку покупців
<b>Дебіторська заборгованість</b>		
Консервативний	Високий обсяг розрахункової складової пов'язане зі значними товарними запасами (борги ПДВ), а товарної – зі стійким авансуванням надійних постачальників	Більші витрати по обслуговуванню дебіторської заборгованості. Зниження прибутковості за рахунок відволікання коштів з обороту. Але мінімальні ризики від несвоєчасної поставки товарів та втрати ліквідності
Помірний	Надання стандартних (середньоринкових) умов поставки й оплати	Середній рівень прибутковості. Середній рівень ризиків
Агресивний	Мінімізація заборгованості досягається гнучкою кредитною та розрахунковою політиками, мінімізацією товарних запасів	Низькі витрати по обслуговуванню та відповідно висока прибутковість. Але високі ризики несвоєчасної поставки товарів та втрати платоспроможності
<b>Грошові засоби</b>		
Консервативний	Зберігання значних резервних та страхових запасів коштів на рахунках	Низький рівень ризиків втрати платоспроможності, але високий рівень втрат від інфляції та відволікання з обороту
Помірний	Формування порівняно невеликих страхових резервів, інвестування тільки в надійні цінні папери	Середній рівень ризику та можливостей додаткового прибутку
Агресивний	Зберігання мінімального залишку коштів, вкладення вільних коштів у високоліквідні цінні папери	Високі ризики втрати платоспроможності та втрати від короткострокових інвестицій у цінні папери, але можливості одержання додаткових прибутків

Вихідною інформацією для ідентифікації типів політики слугували показники наведені у табл. Д.2 (додаток Д), де відображено коефіцієнти співвідношення розміру оборотних активів окремих підприємств вибіркової сукупності до середніх значень за групою у днях обороту на кінець року.

Якщо значення цих коефіцієнтів наближаються до 1 ( $\pm 0,1$ ), то тип політики можна вважати помірним (П). Якщо вони вищі, то політика – консервативна (К), а якщо нижчі, то політика – агресивна (А). Результати оцінок зведені до табл. 2.23.

**Таблиця 2.23 – Ідентифікація типів політики формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 рр. (за критерієм достатності в межах конкурентної групи) (розроблено автором на основі табл. Д.2, додаток Д)**

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	К	К	К	К	К
2	А	А	А	А	А
3	П	П	П	А	А
4	К	К	К	К	К
5	А	А	А	А	А
6	К	К	К	П	П
7	К	К	К	К	К
8	К	К	К	К	К
9	П	П	П	П	П
10	А	А	А	А	А
ІІ група підприємств					
11	А	А	А	А	А
12	К	П	П	П	П
13	П	П	П	П	П
14	П	К	П	П	П
15	К	К	К	К	П
16	К	К	К	К	К
17	П	П	П	П	П
18	К	К	П	П	П
19	П	П	П	П	П
20	А	А	К	К	К

Аналізуючи таблицю 2.23, слід відмітити певну умовність наведених оцінок внаслідок значної розбіжності середніх показників між групами підприємств. Але вона дає можливість визначити деякі тенденції. Так, для середніх за розміром підприємств першої групи, що розташовані «біля дому», характерним є рух від консервативної політики до помірної, а від помірної до агресивної. На кінець періоду кількість підприємств, що додержуються агресивної політики, збільшилися з 3 до 4, а консервативної політики зменшилася з 5 до 4. На підприємствах другої групи, навпаки, усе більша частка підприємств додержується помірної політики формування оборотних

активів. На кінець 2011 року таких підприємств стало 7 з 10, а агресивної політики додержувалось лише 1 підприємство.

Зробити висновок, наскільки ефективними є визначені типи політики за іншими критеріями дозволяють розраховані показники, що наведені в табл. 2.24.

**Таблиця 2.24 – Ефективність різних типів політики формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова (розроблено автором на основі аналітичних досліджень)**

Показник ефективності	Консервативна політика (К)	Помірна політика (П)	Агресивна політика (А)
І група підприємств			
Оборотність оборотних активів, обороти	3,45	4,49	5,95
Рівень ліквідності оборотних активів, од.	0,135	0,129	0,095
Частка чистого оборотного капіталу в сумі оборотних активів, од.	-0,017	-0,038	-0,014
Прибутковість оборотних активів за валовим доходом, %	38,2	52,9	66,5
Рентабельність оборотних активів, од.	-0,592	-0,452	-1,344
ІІ група підприємств			
Оборотність оборотних активів, обороти	5,80	7,61	11,27
Рівень ліквідності оборотних активів, од.	0,193	0,191	0,196
Частка чистого оборотного капіталу в сумі оборотних активів, од.	-1,822	-0,606	-1,687
Прибутковість оборотних активів за валовим доходом, %	35,7	36,1	67,8
Рентабельність оборотних активів, од.	1,599	0,806	2,246

Виокремлення кластерів підприємств вибіркової сукупності в межах кожної групи відповідно до типу політики та розрахунок середніх значень показників ефективності дозволяють визначити наступне:

– в обох групах підприємств чітко простежується тенденція впливу типу політики на ефективність використання оборотних активів у часі. Їх оборотність підвищується з переходом від консервативної політики до помірної й далі до агресивної;

– склад оборотних активів за рівнем їх ліквідності знижується під час просування від менш ризикового типу політики до більш ризикового у першій групі підприємств, що обумовлюється зниженням на підприємствах, що дотримуються агресивної політики розміру оборотних активів, в першу чергу, за рахунок найбільш ліквідних активів (грошових засобів та дебіторської заборгованості). У другій групі підприємств така залежність не простежується.

Рівень ліквідності оборотних активів має достатньо стабільні значення й не перевищує 0,2;

– простежується певний вплив типу політики на рівень прибутковості оборотних активів за розміром валового доходу як у першій, так й у другій групі підприємств, що цілком закономірно;

– що стосується рентабельності оборотних активів за прибутком від реалізації, то у групі великих за розміром підприємств простежується певна залежність від типу політики. Найбільш високу рентабельність мають підприємства, що додержуються агресивної політики. Але для середніх за розміром підприємств, які мають від’ємні значення рентабельності, ситуація, навпаки, спрямована в інший бік. Найменші збитки мають підприємства, що додержуються помірної політики, а найбільші – ті, що додержуються агресивної політики;

– не має чіткого зв’язку між типом політики формування оборотних активів та часткою чистого оборотного капіталу у їх забезпеченні. В обох групах підприємств середні показники мають негативні значення. Із цієї позиції найбільш ризиковими у першій групі є підприємства, що додержуються помірної політики, а другій групі – консервативної. Це, на наш погляд, обумовлено як об’єктивними чинниками зовнішнього середовища, галузевими особливостями формування джерел фінансування оборотних активів, так й суттєвими недоліками в системі управління в межах окремих підприємств роздрібної торгівлі.

Проведені дослідження свідчать, що відсутність формалізованих критеріїв не дозволяє чітко та в повній мірі визначати: по перше, тип політики формування оборотних активів на підприємствах роздрібної торгівлі, а, по-друге, їх ефективність. Обмеження тільки трьома типами політики не дозволяють відповісти на питання: до якого варіанту відноситься політика, що передбачає нарощування обсягів товарообороту при одночасному збереженні або навіть зниженні постійної частини оборотних активів? Або як класифікувати політику в ситуації зменшення продажів?

Розглянуті типи політики базуються на статичному підході, коли враховуються тільки відносні показники розміру оборотних активів та обсягів діяльності підприємств. У зв’язку з цим дуже цікавими є підходи групи авторів [164], які пропонують використовувати динамічний принцип у виокремленні типів політики формування оборотних активів. В його основі знаходиться спільний аналіз спрямованості та швидкості змін оборотних активів та обсягів продукції (товарообороту).

Виходячи із формули розрахунку періоду обороту оборотних активів, у якій чисельник (сума оборотних активів) та знаменник (сума товарообороту) є функціями часу, автори представили її у такий спосіб [164, с. 36]:

$$T_{oo}(t) = \frac{OA(t)}{Q(t)}, \quad (2.1)$$

де  $T_{oo}(t)$  – період обороту оборотних активів як функція від часу;

$OA(t)$  – сума оборотних активів як функція часу;

$Q(t)$  – обсяг товарообороту як функція часу.

Обчисливши похідну залежності (2.1) та зробивши певні перетворення, автори визначили, що темпи приросту товарообороту ( $\tau Q(t)$ ) визначаються

як різниця між темпами приросту оборотних активів ( $\tau OA(t)$ ) та темпами приросту періоду їх обороту ( $\tau T_{об}(t)$ )

$$\tau Q(t) = \tau OA(t) - \tau T_{об}(t). \quad (2.2)$$

Графічне зображення цієї залежності (рис. 2.2) дає можливість більш детально розглядати типи політики формування оборотних активів з точки зору динамічних змін. Як бачимо, на горизонтальній осі розташовані темпи приросту періоду обороту, а на вертикальній – темпи приросту оборотних активів. Лінії P1–P8 ділять усю площину на вісім рівних секторів, у кожному з яких має місце певне співвідношення між цими темпами приросту.

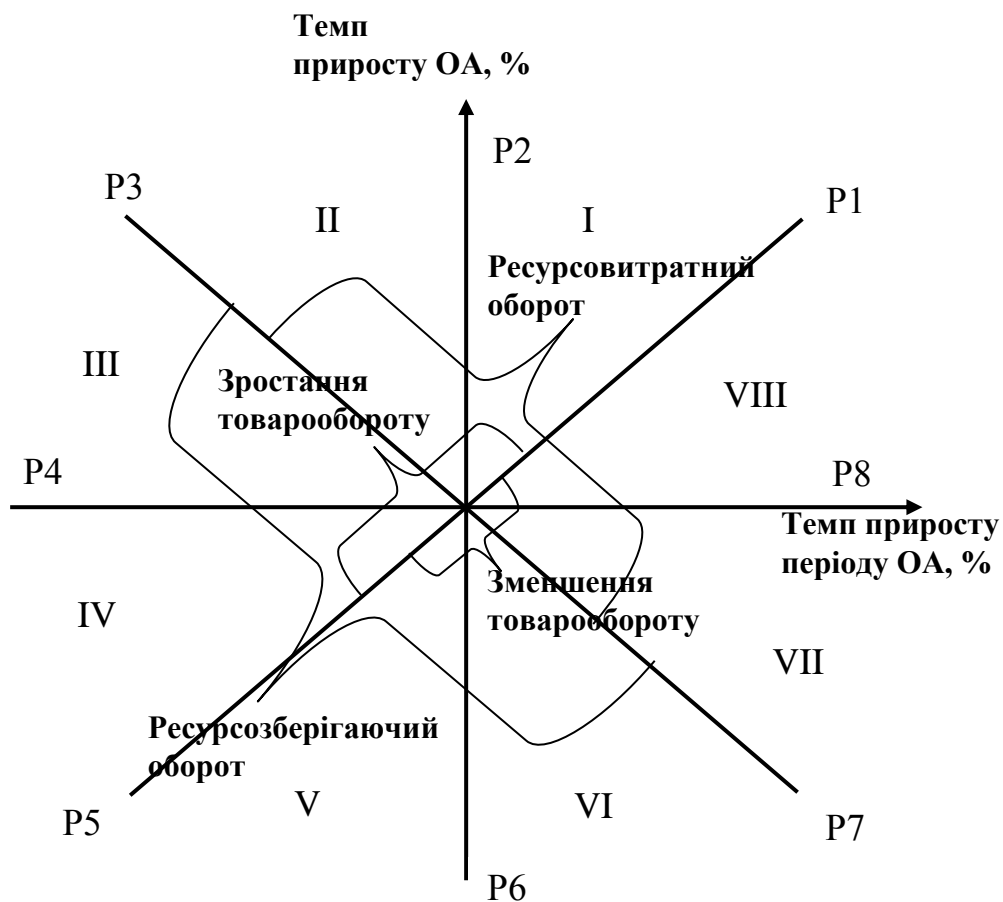


Рисунок 2.2 – Графічне представлення типів політики формування оборотних активів: сектори I,...VIII – типи політики; P1,...P8 – бісектриси кутів координатної площини (адаптовано автором до умов підприємств роздрібної торгівлі за матеріалами [164])

У секторі III темп приросту оборотних активів за модулем менше, ніж темпи приросту періоду обороту, але їх знаки не збігаються. У результаті цього темп приросту товарообороту позитивний і за значенням перевищує темпи приросту оборотних активів.

На осі P4 значення темпів приросту товарообороту за величиною дорівнює величині темпів приросту періоду обороту, але має протилежний – позитивний знак.

У секторі IV обидва фактори мають негативні значення. За модулем  $\tau_{OA} < \tau_{T_{об}}$ , тому  $\tau_Q$  позитивний.

На лінії P5, як і на лінії P1, темп приросту товарообороту дорівнює нулю, тому що темпи приросту оборотних активів та періоду обороту однакові.

У секторі V обидва темпи приросту однакові, але співвідношення між ними відрізняються від сектору IV. За модулем темп приросту оборотних активів вище, тому темпи приросту товарообороту мають негативні значення.

На лінії 6 темп приросту обсягу товарообороту збігається з темпом приросту оборотних активів, тому що темп приросту періоду обороту дорівнює нулю. Але при цьому темп приросту товарообороту має негативне значення.

Сектор VI характеризується від'ємними темпами приросту товарообороту, що пояснюється наявністю від'ємних значень темпів приросту оборотних активів, які зменшуються на позитивну величину темпів приросту періоду обороту.

На лінії 7 темп приросту товарообороту менше нуля й дорівнює подвійній величині темпів приросту оборотних активів, оскільки темпи приросту оборотних активів та періоду обороту збігаються за модулем.

У секторі VII темпи росту товарообороту мають від'ємні значення, що обумовлено від'ємними темпами приросту оборотних активів, які зменшуються на величину темпів приросту періоду обороту.

Лінія 8 зосереджує точки, для яких характерними є негативні значення темпів приросту товарообороту, що дорівнюють за модулем величині темпів приросту періоду обороту оборотних активів.

У секторі VIII при обох позитивних значеннях факторів, що аналізуються, темпи приросту товарообороту мають негативні значення, що пояснюється перевищенням темпів приросту періоду обороту над темпами приросту розміру оборотних активів.

Розглянуті залежності зведено у табл. 2.25. Під час визначення типів політики враховувались наступні умови:

– основним результативним показником (показником ефективності) вважаються темпи приросту товарообороту. Відповідно до нього сектори I–IV є областями зростання, а сектори V–VIII – областями спаду;

– оборотні активи та період їх обороту розглядаються як два узагальнених ресурси. Оборотні активи – екстенсивний ресурс, а період їх обороту – інтенсивний;

– співвідношення розміру та спрямованості темпів приросту (або зниження) суми оборотних активів та періоду їх обороту визначають рух підприємства до певного типу політики формування оборотних активів з врахуванням екстенсивної та інтенсивної складової (табл. 2.25).

Таблиця 2.25 – Характеристика динамічних змін типів політики формування оборотних активів відповідно до розташування точок на лінях та в секторах кругової діаграми (рис. 2.2) (розроблено автором)

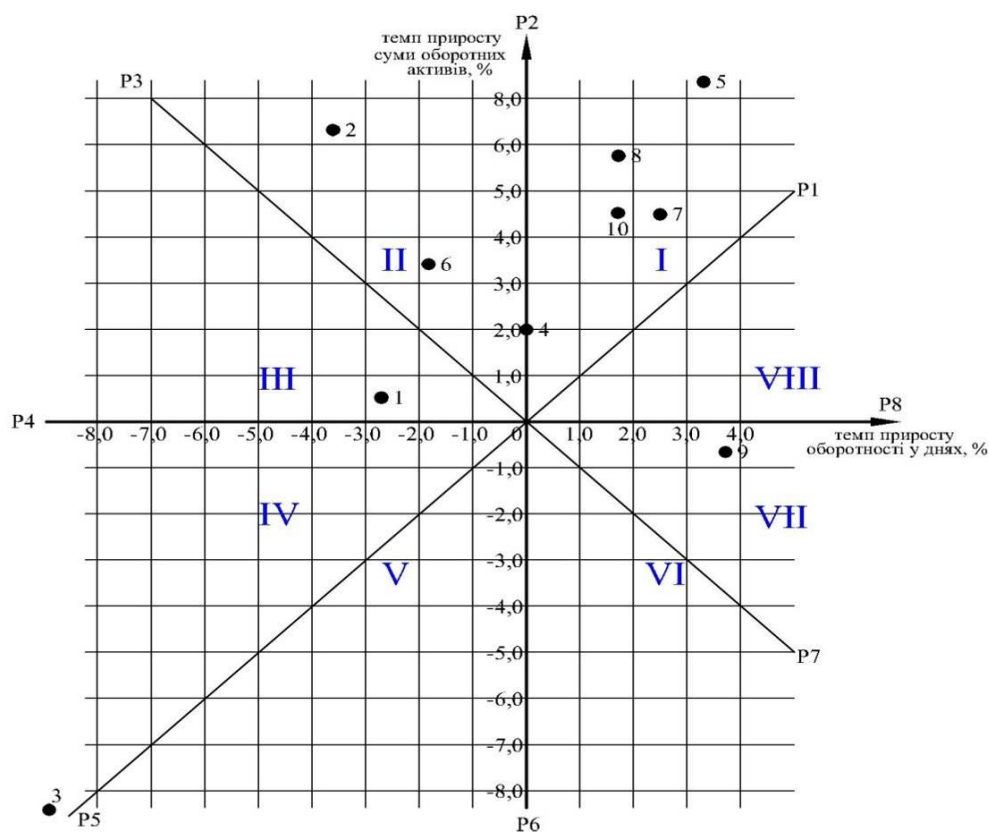
Положення точок на графіку	Співвідношення темпів приросту товарообороту, темпів приросту оборотних активів, темпів приросту періоду обороту	Тип динаміки товарообороту	Тип ресурсозбереження	Динамічні зміни до певного типу політики формування оборотних активів
Лінія P1	$\tau OA = \tau T_{об}; \tau Q = 0$	Нульовий приріст	Абсолютна перевитрата ресурсів	До консервативної неефективної (Кнеф)
Сектор I	$\tau OA > \tau T_{об}; \tau Q > 0$	Екстенсивне зростання		
Лінія P2	$\tau Q = \tau OA; \tau T_{об} = 0$	Субекстенсивне зростання	Перевитрата оборотних активів більше економії періоду обороту	До помірної субнеефективної (Пснеф)
Сектор II	$\tau OA > 0; \tau T_{об} < 0; \tau Q > \tau OA > 0$			
Лінія P3	$\tau OA = -\tau T_{об}; \tau Q = 2 \tau OA$	Субінтенсивне зростання	Перевитрата оборотних активів менше економії періоду обороту	До помірної субефективної (Псеф)
Сектор III	$\tau OA <  -\tau T_{об} ; \tau Q > \tau OA > 0$			До агресивної субефективної (Асеф)
Лінія P4	$\tau Q =  -\tau T_{об} $	Інтенсивне зростання	Абсолютне ресурсозбереження	До агресивної ефективною (Аеф)
Сектор IV	$\tau OA < 0; \tau T_{об} < 0;  \tau OA  <  \tau T_{об} ; \tau Q > 0$			
Лінія P5	$-\tau OA = -\tau T_{об}; \tau Q = 0$	Нульовий приріст		До агресивної субефективної (Асеф)
Сектор V	$\tau OA < 0; \tau T_{об} < 0;  \tau OA  >  \tau T_{об} ; \tau Q < 0$	Інтенсивний спад		До помірної субефективної (Псеф)
Лінія P6	$-\tau Q = -\tau OA; \tau T_{об} = 0$	Субінтенсивний спад	Зменшення оборотних активів більше перевитрат періоду обороту	До помірної неефективної (Пнеф)
Сектор VI	$\tau Q < 0; -\tau OA - (+\tau T_{об})$			
Лінія P7	$\tau Q < 0; -\tau Q = -2\tau OA;  \tau OA  =  \tau T_{об} $	Субекстенсивний спад	Зменшення оборотних активів менше перевитрат періоду обороту	До консервативної субнеефективної (Кснеф)
Сектор VII	$\tau Q < 0; -\tau OA - (+\tau T_{об})$			
Лінія P8	$\tau Q < 0;  \tau Q  =  \tau T_{об} $	Екстенсивний спад	Абсолютна перевитрата ресурсів	До консервативної неефективної (Кнеф)

Такий підхід дозволяє розглядати у динаміці більшу кількість варіантів політики формування оборотних активів та оцінювати їх ефективність з позиції факторів, що визначають зростання або спад обсягу товарообороту.

На рис. 2.3–2.5 відображено розміщення підприємств I групи, а на рис. 2.6–2.8 підприємств II групи відповідно до темпів приросту суми оборотних активів та їх оборотності у 2009–2011 роках відносно попереднього року.

Підприємства II-ї групи (рис. 2.6–2.8), що у меншому ступені забезпечені оборотними активами ніж підприємства I-ї, також у 2009 році більш схильні до екстенсивного типу розвитку (8 підприємств). Але поступово чітко простежується тенденція руху підприємств на графіку проти часової стрілки, тобто до більш ефективних типів політики. У 2011 році 6 підприємств знаходяться у секторі III, а 3 – у секторі II.

Більш корисним, на наш погляд, є дослідження руху кожного окремого підприємства на наведених графіках, що дозволяє не тільки оцінити тенденції, що склалися, але й визначити напрями подальшого розвитку: інтенсивний або екстенсивний; нарощування розміру оборотних активів при нестачі або прискорення оборотності при їх надлишку.



**Рисунок 2.3 – Розміщення підприємств I групи відповідно до темпів приросту суми оборотних активів та їх оборотності у 2009 році відносно до 2008 року (побудовано автором на основі табл. А.3, додаток А; табл. Д.9, додаток Д)**



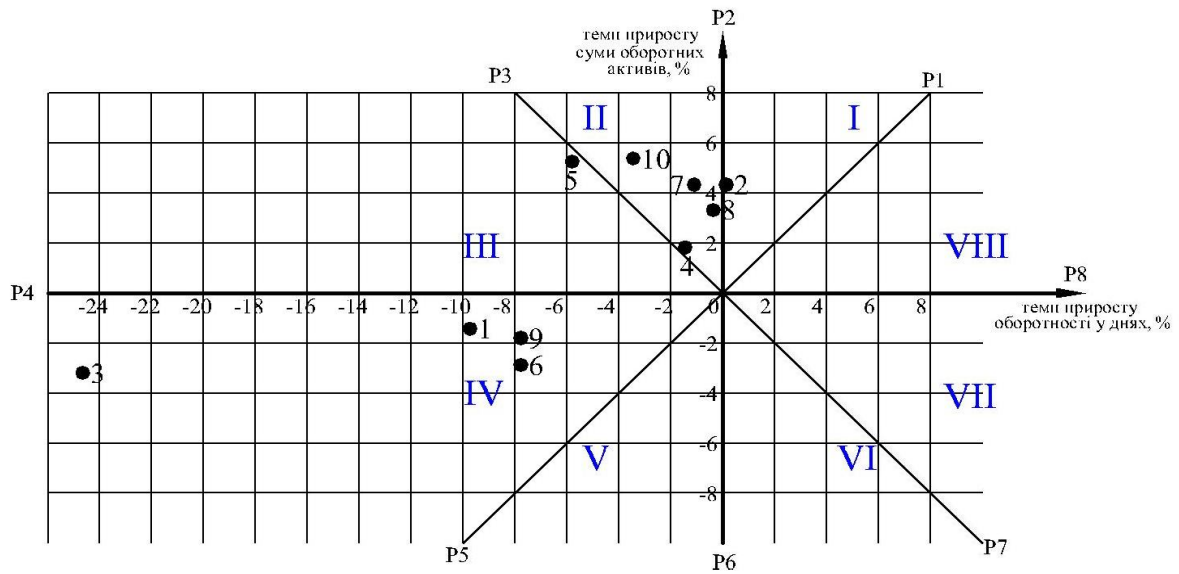


Рисунок 2.4 – Розміщення підприємств I групи відповідно до темпів приросту суми оборотних активів та їх оборотності у 2010 році відносно до 2009 року (побудовано автором на основі табл. Д.18, додаток Д)

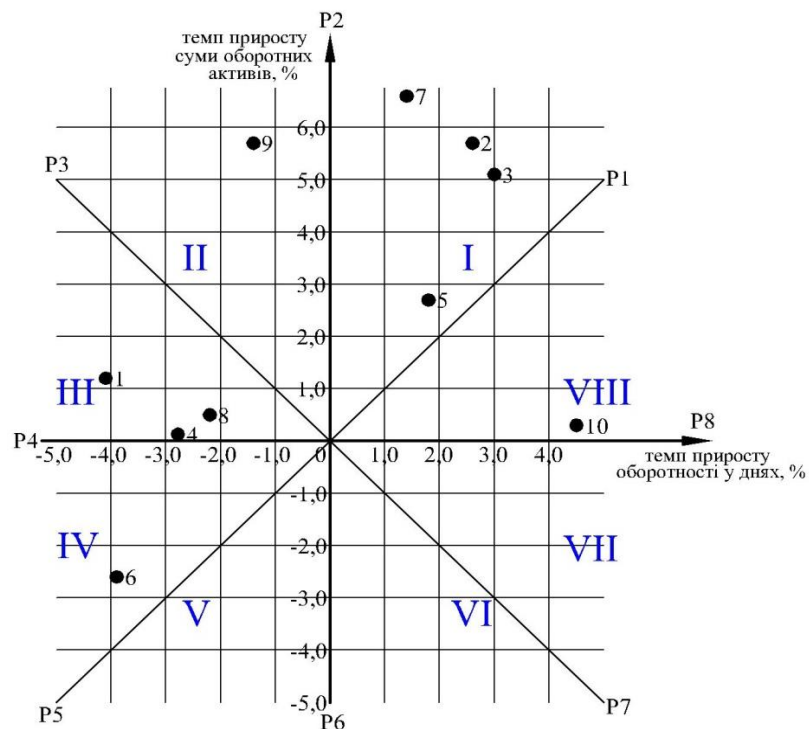


Рисунок 2.5 – Розміщення підприємств I групи відповідно до темпів приросту суми оборотних активів та їх оборотності у 2011 році відносно до 2010 року (побудовано автором на основі табл. Д.18, додаток Д)

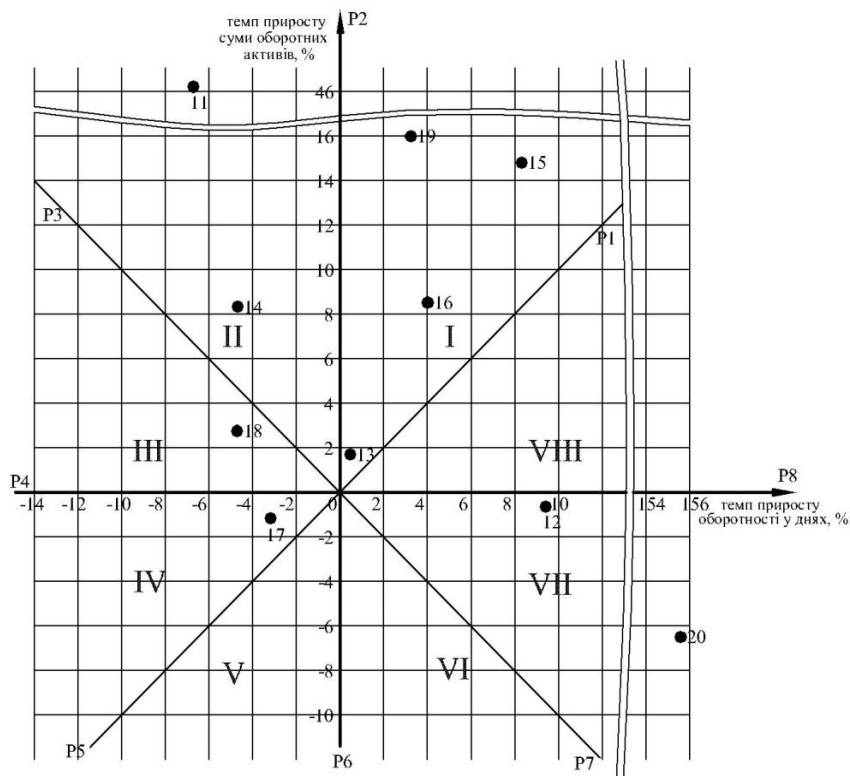


Рисунок 2.6 – Розміщення підприємств II групи відповідно до темпів приросту суми оборотних активів та їх оборотності у 2009 році відносно до 2008 року (побудовано автором на основі табл. А.3, додаток А; табл. Д.9, додаток Д)

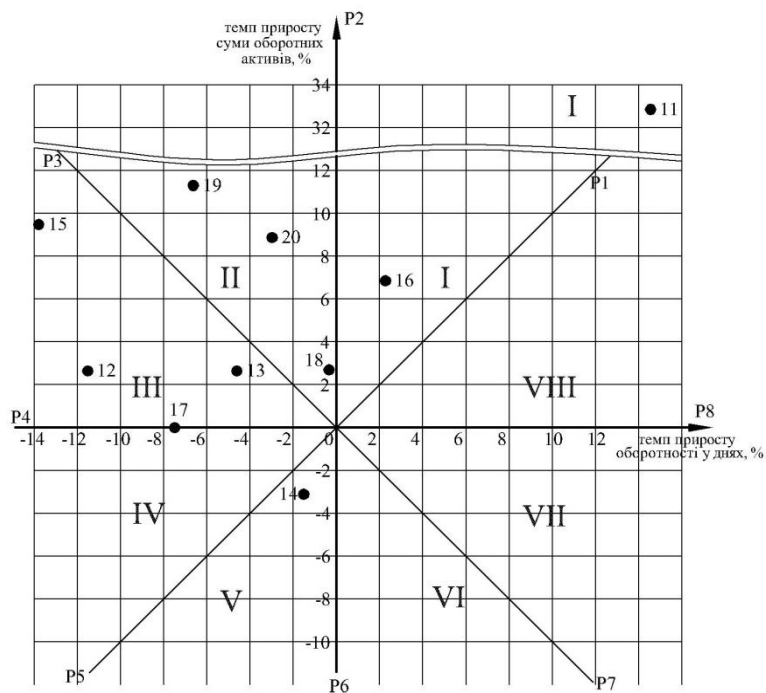
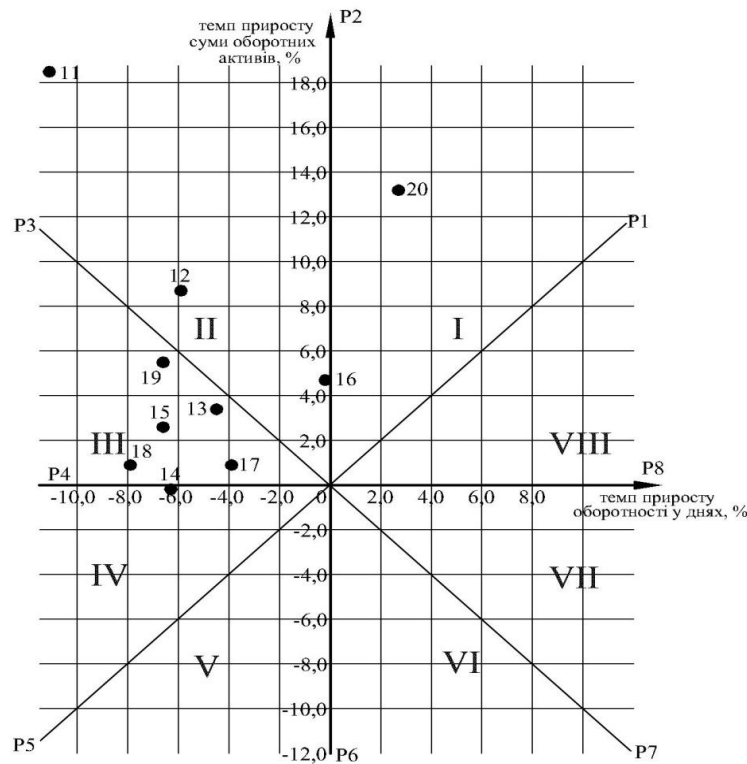


Рисунок 2.7 – Розміщення підприємств II групи відповідно до темпів приросту суми оборотних активів та їх оборотності у 2010 році відносно до 2009 року (побудовано автором на основі табл. Д.18, додаток Д)



**Рисунок 2.8 –Розміщення підприємств II групи відповідно до темпів приросту суми оборотних активів та їх оборотності 2011 році відносно до 2010 року (побудовано автором на основі табл. Д.18, додаток Д)**

Співвідношення темпів приросту товарообороту, оборотних активів та їх оборотності у днях обороту для підприємств вибіркової сукупності за три останні роки наведено в табл. Д.18 (додаток Д).

Розміщення точок на рисунках дозволяє:

- ідентифікувати типи політики формування оборотних активів з точки зору ресурсозбереження на екстенсивну та інтенсивну;
- простежити, як змінюється політика формування оборотних активів підприємств у часі відповідно до ефективності їх участі у динамічних змінах товарообороту.

Розгляд рис. 2.3–2.5 дає можливість у цілому відмітити, що для більшості підприємств I-ї групи, найбільш характерними є ресурсовитратні типи політики формування оборотних активів, особливо у 2009 році (8 підприємств), коли основний приріст товарообороту забезпечується зростанням суми оборотних активів. У 2010 та 2011 роках лише 4 з 10 підприємств схиляються до більш ефективних типів політики, при яких переважаючим фактором зростання товарообороту стає прискорення оборотності оборотних активів.

У табл. 2.26 наведено ідентифікацію типів політики формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова відповідно до класифікації табл. 2.25, а їх опис – у табл. 2.27.

**Таблиця 2.26 – Ідентифікація типів політики формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова відповідно до класифікації в табл. 2.25 (розроблено автором)**

<b>№ підприємства</b>	<b>2009 / 2008 рр.</b>	<b>2010 / 2009 рр.</b>	<b>2011 / 2010 рр.</b>
<b>I група підприємств</b>			
1	Асеф	Аеф	Асеф
2	Пснеф	Пснеф	Кнеф
3	Аеф	Аеф	Кнеф
4	Пснеф	Псеф	Аеф
5	Кнеф	Псеф	Кнеф
6	Пснеф	Аеф	Аеф
7	Кнеф	Пснеф	Кнеф
8	Кнеф	Пснеф	Асеф
9	Кснеф	Аеф	Пснеф
10	Кснеф	Пснеф	Кнеф
<b>II група підприємств</b>			
11	Пснеф	Кнеф	Пснеф
12	Кснеф	Асеф	Пснеф
13	Кнеф	Асеф	Асеф
14	Пснеф	Псеф	Аеф
15	Кнеф	Асеф	Асеф
16	Кнеф	Кнеф	Пснеф
17	Аеф	Аеф	Асеф
18	Асеф	Пснеф	Асеф
19	Кнеф	Пснеф	Асеф
20	Кснеф	Пснеф	Кнеф

Таким чином, проведені дослідження ідентифікації типів політики формування оборотних активів у вибірковій сукупності підприємств роздрібної торгівлі дозволяють визначити, що в межах II-ї групи більшість підприємств додержуються помірної та консервативної політики, а в межах I-ї групи підприємства, які мають більшу забезпеченість оборотними активами у днях товарообороту, типи політики коливаються від агресивних до помірних та консервативних. При цьому більшість підприємств в обох групах рухаються у часі від екстенсивних, ресурсовитратних типів політики до більш ефективних. Не завжди обраний тип політики витримує вимоги усіх критеріїв ефективності внаслідок відсутності певних їх кількісних оцінок [165].

**Таблиця 2.27 – Опис тенденцій зміни типів політики формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2009–2011 роки (розроблено автором)**

№ підпр.	Оцінка тенденцій зміни типів політики формування оборотних активів
1	2
I група підприємств	
1	при високому рівні забезпеченості оборотними активами відносно середніх показників за групою на протязі всього періоду, що аналізується, політика їх формування змінюється та зорієнтована на ресурсозбереження при позитивній динаміці товарообороту
2	при відносно низькому рівні забезпеченості оборотними активами на протязі всього періоду політика формування змінюється від помірної субнеефективної до консервативної неефективної, коли зростання товарообороту забезпечується додатковим залученням активів за умов уповільнення їх оборотності (рух за роками за годинною стрілкою)
3	при відносному зниженні рівня забезпеченості позитивна динаміка товарообороту забезпечувалась прискоренням швидкості обороту оборотних активів у 2008–2010 роках, але скорочення розміру активів у останні два роки призвело до необхідності переходу від агресивної ефективної політики до консервативної неефективної, коли зростання товарообороту забезпечується збільшенням суми оборотних активів
4	позиція на графіку за роками віддзеркалює переміщення P2→P3→P4 (рух за роками проти годинної стрілки), при відносному скороченні оборотних активів, зростання товарообороту забезпечується прискоренням їх оборотності, тобто високий рівень забезпеченості стимулює підприємство переходити поступово до агресивної ефективної політики формування оборотних активів
5	агресивна політика формування оборотних активів у статистиці з точки зору їх достатності обумовлює нестабільність динамічних змін ресурсовитрат, що забезпечують розвиток товарообороту. Рух від ресурсовитратної консервативної політики до помірної субнеефективної й назад до консервативної неефективної
6	перехід від високого рівня забезпеченості до помірному рівню супроводжується переходом від помірної субнеефективної політики формування оборотних активів до агресивної ефективної, коли приріст товарообороту відбувається в умовах ресурсозбереження
7	в умовах високого рівня забезпеченості оборотними активами політика формування у динаміці спрямована на екстенсивне їх нарощування. Товарооборот зростає меншими темпами ніж сума оборотних активів
8	поступовий перехід від ресурсовитратної політики формування оборотних активів до ресурсозберігаючої
9	рух за годинною стрілкою від ресурсовитратної політики до ресурсозберігаючої у 2010 році, а далі до помірної субнеефективної у 2011 році
10	рух проти годинної стрілки до консервативної неефективної політики, коли у 2011 року втрата товарообороту обумовлена уповільненням оборотності оборотних активів при незначному зростанні їх суми

1	2
II група підприємств	
11	при недостатності оборотних активів політика їх формування у динаміці спрямована на нарощування саме їх розміру при незначному прискоренні оборотності у 2009 та 2011 роках
12	рух за годинною стрілкою від ресурсовитратної консервативної субнеефективної політики до агресивної субефективної, а далі до помірної субнеефективної політики
13	основний приріст товарообороту в останні два роки забезпечується прискоренням оборотності оборотних активів (агресивна субефективна політика)
14	рух від ресурсовитратного забезпечення змін товарообороту у 2009 році до ресурсозберігаючого у 2010 роках, але у 2010 році мало місце зменшення обороту за рахунок випереджаючих втрат розміру оборотних активів відносно прискорення їх обороту
15	при позитивній динаміці суми оборотних активів з часом приріст товарообороту забезпечується у більшій мірі прискоренням їх оборотності
16	при відносно високому рівні забезпеченості переважає екстенсивна та ресурсовитратна політика формування оборотних активів, коли зростання товарообороту забезпечується у більшій мірі збільшенням розміру оборотних активів й у меншій мірі уповільненням їх оборотності
17	приріст товарообороту забезпечується прискоренням оборотності при одночасному їх зменшенні у 2009 та 2010 роках. У 2011 році позитивно впливали обидва фактори, почалось певне відтворення суми оборотних активів
18	політика рухається у напрямі інтенсивного використання оборотних активів, коли більш впливовим стає фактор прискорення їх оборотності
19	поступовий рух від екстенсивної ресурсовитратної політики до агресивної субефективної, коли обидва фактори позитивно впливають на зростання товарообороту й усе більше – скорочення періоду обороту оборотних активів
20	в цілому екстенсивна ресурсовитратна політика, яка супроводжується зростанням обсягу оборотних активів, що використовуються, й незначним прискоренням їх оборотності у 2010 році

## Висновки за розділом 2

Економіко-статистичне дослідження тенденцій та особливостей розвитку оборотних активів роздрібної торгівлі на галузевому рівні показало, що оборотні активи галузі є більш чутливими до змін зовнішнього середовища, їх динаміка та склад обумовлюються проміжним місцем торгівлі між виробничою та невиробничою сферами, вони мають високу швидкість обороту, що дозволяє більшості підприємств використовувати агресивну політику щодо їх фінансування. Вивчення динаміки та складу оборотних активів на рівні вибіркової сукупності підприємств роздрібної торгівлі міста Харкова дало можливість оцінити ефективність та визначити особливості формування у різних за розміром і місцем розташування підприємств і виявити найбільш проблемні місця в їх забезпеченні відповідними ресурсами.

Ураховуючи призначення та особливості функціонування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі обґрунтовано вибір критеріїв та відповідної їм системи показників оцінки, що дозволяє комплексно та кількісно оцінювати стан і тенденції змін ефективності їх формування. На її основі проведено дослідження, яке підтвердило необхідність побудови певної ієрархії критеріїв в залежності від цілей управління.

Ідентифікація типів політики, що використовують підприємства роздрібної торгівлі для формування оборотних активів, підтвердила неоднозначність підходів та недостатність обґрунтованості управлінських рішень щодо вибору того чи іншого типу політики. Запропоновано більш деталізований підхід до розширення спектру політики формування оборотних активів з урахуванням динамічних змін товарообороту, суми оборотних активів та показників періоду їх обороту у днях, що дозволяє визначити різноманітні варіанти екстенсивного та інтенсивного спрямування розвитку підприємства.

Основні теоретико-методичні положення і висновки та результати економіко-статистичних досліджень, що викладені в другому розділі були апробовані на науково-практичних конференціях [150; 157; 162; 163; 166] та опубліковані у наукових фахових виданнях України [142; 148; 149; 156; 161; 165].

РОЗДІЛ 3  
**ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ  
ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ  
РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

**3.1. Методологічні основи оптимізації розміру та складу оборотних активів на підприємствах роздрібноЇ торгівлі**

Важливим завданням та етапом обґрунтування політики формування оборотних активів торговельних підприємств є визначення оптимальної потреби в цих активах. Значна кількість науковців [167–170] вважають, що оптимальною є мінімальна величина оборотних активів, яка є необхідною для забезпечення нормального і безперебійного процесу реалізації та розрахунків. Визначення оптимального розміру оборотних активів як мінімального нам здається суперечним.

Оптимізація (лат. *optimus* – найкращий) трактується в довідковій економічній літературі як знаходження найкращого варіанту з безлічі можливих, що гарантує отримання максимального ефекту при мінімальних витратах [171].

Економічно оптимальним є стан або розвиток економічної системи, найкращий з точки зору її цілей за наявних зовнішніх та внутрішніх умов [172]. Якщо в якості «максимального ефекту» прийняти досягнення цілі управління оборотними активами, а під «мінімальними витратами» розуміти не тільки витрати, що пов'язані з формуванням та утриманням оборотних активів, а й витрати, що виникають за умов відсутності необхідних активів в достатній кількості, то оптимальними, залежно від цілей підприємства та певних обмежень, можуть бути як мінімальні, так і максимальні та середні розміри оборотних активів. Таким чином, визначення оптимального розміру оборотних активів повинно узгоджуватись з певними цілями, які є орієнтиром в управлінні ними.

Ще однією важливою умовою оптимізації є відповідність певного варіанту рішень обраному критерію оптимальності (ознаці, яка вказує на найкращий спосіб вирішення будь-якого завдання, є мірилом вибору) [172].

В органічній єдності з критерієм оптимальності визначається і система обмежень. Отже, оптимізацію оборотних активів можна розглядати як систему способів і методів обґрунтування найкращого, з точки зору обраних цілей та критеріїв, варіанту потреби в цих активах за певних обмежень.

Основною формою та засобом оптимізації, на думку багатьох науковців [9; 15; 18; 173; 174] є нормування, яке являє собою процес розрахунку потреби в оборотних активах для забезпечення нормальної роботи тобто процес розрахунку нормативів.

Виходячи з того, що оптимальні оборотні активи можуть бути максимальними, мінімальними та середніми, найбільш прийнятним визначенням нормативу оборотних активів, на наш погляд, є трактування його



як техніко-економічного показника, який відображає граничну величину певного параметру [175]. У нашому випадку, розмір оборотних активів.

Нормування як процес визначення планової величини оборотних активів не є новим. Протягом достатньо тривалого періоду в адміністративно-командній економіці на підприємствах торгівлі нормування було важливою частиною планування для централізованого розподілу фінансових ресурсів і контролю їх використання. Повна самостійність господарюючих суб'єктів в ринковій економіці ослабила увагу до нормування оборотних активів. У результаті норматив оборотних коштів зник не тільки із звітності, але і взагалі з поля зору керівників підприємств [176; 177].

Проте відомо, що занадто значні оборотні активи зв'язують відповідний капітал і зменшують можливість його вигідного альтернативного використання, уповільнюють його оборот, що відбивається на витратах і фінансових результатах діяльності, в той же час брак оборотних активів не тільки спричиняє перебої в торгово-операційному процесі та призведе, у зв'язку з цим, до зниження обсягу товарообороту і прибутку в поточному періоді, а й може сприяти втраті споживачів, що матиме негативні наслідки у майбутньому. Саме тому визначення оптимальної величини оборотних активів, дотримуючись якої підприємство може нівелювати негативні наслідки, є об'єктивною необхідністю.

Однак, оптимізація не зводиться, на нашу думку, тільки до розрахунку нормативів, а й передбачає, як зазначалось вище [підрозділ 1.3], поточне регулювання, маневрування окремими елементами оборотних активів у контексті системи управління цими активами.

Таким чином, оптимізацію можна вважати пріоритетним напрямом в побудові економічного механізму управління формуванням оборотних активів, бо її результатом є не тільки розрахунок оптимального обсягу та структури, а й встановлення нормативів та оптимізаційних параметрів, а також побудова ефективного механізму оптимізації джерел фінансування оборотних активів.

Методологічною основою та необхідним підґрунтям процесу оптимізації є принципи, на які вона спирається.

В економічній літературі питання, пов'язані з систематизацією принципів (основних положень), на яких ґрунтується оптимізація оборотних активів, не знайшли належного висвітлення. Науковці в переважній більшості в своїх дослідженнях спираються на принципи формування активів [15; 18] та оптимізації співвідношення активів [174].

Розглянувши зазначені принципи та врахувавши пріоритетність оптимізації в системі управління оборотними активами, вважаємо за можливе сформулювати основні її принципи (табл. 3.1) [178].

І, беручи до уваги зазначене, пропонуємо [178; 179] процес оптимізації оборотних активів торговельного підприємства розглядати у вигляді певної послідовності етапів, яка представлена на рис. 3.1.

**Таблиця 3.1 – Характеристика принципів оптимізації оборотних активів  
(розроблено автором)**

<b>Принцип</b>	<b>Зміст принципу</b>
Взаємозв'язок з загальною системою операційного та фінансового управління. Спрямованість на цілі розвитку	Цілі та завдання оптимізації оборотних активів повинні орієнтуватись на цілі розвитку підприємства та підпорядковуватись загальній системі операційного та фінансового управління
Урахування перспектив розвитку підприємства	Оптимальна потреба в оборотних активах повинна забезпечувати можливості приросту товарообороту в найближчій перспективі
Забезпечення відповідності співвідношення оборотних активів умовам діяльності торговельного підприємства	Урахування зовнішніх й внутрішніх умов діяльності підприємства та їх змін при виборі співвідношення складових оборотних активів
Досягнення мінімізації витрат із залучення та утримання оборотних активів	Спрямованість на отримання «максимального» результату при «мінімальних» витратах
Варіативний підхід до розробки рішень в процесі оптимізації	Урахування критеріїв (достатності, ліквідності, оборотності, рентабельності та ін.) при виборі оптимального варіанту
Забезпечення структури оборотних активів, прийнятної з позиції ефективності господарської діяльності в цілому	Спрямування оптимізації складу оборотних активів на забезпечення повного використання та підвищення потенціальної їх спроможності генерувати прибуток
Забезпечення структури оборотних активів, прийнятної з позиції мінімізації ризику	Вибір варіанту потреби в оборотних активах за обсягом і структурою, що дозволить мінімізувати сукупні ризики.
Комплексний характер прийняття рішень з оптимізації	Досягнення компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю. Узгодженість рішень з оптимізації оборотних активів з джерелами їх фінансування та кінцевими результатами діяльності підприємства.

Розглянемо більш детально кожен з етапів процесу оптимізації оборотних активів.

1. Визначення спрямованості оптимізації відповідно її принципам, підходу до формування оборотних активів та критеріям оптимальності. Узгодження з цілями управління оборотними активами. На цьому етапі для визначення спрямованості та завдань оптимізації необхідно орієнтуватись на зазначені принципи та виходити з цілей управління оборотними активами, узгоджених з цілями фінансового управління та загальними цілями діяльності торговельного підприємства. Основною стратегічною цільовою установкою оптимізації є визначення обсягу і структури оборотних активів, достатніх для забезпечення ефективної довгострокової торговельної та фінансової діяльності підприємства. Із позиції поточної діяльності найважливішою є ціль забезпечення ліквідності та мінімізації ризиків.

Виходячи з цього, оптимізацію обсягу та структури оборотних активів необхідно спрямовувати на досягнення прийнятного співвідношення рівня ефективності та ризику торговельної діяльності за певних умов.

Спрямованість оптимізації визначається також підходом до типу політики формування обсягу оборотних активів (агресивним, консервативним або помірним) [підрозділ 2.3], у рамках якого визначаються та встановлюються відповідні критерії оптимальності, до яких відносять: достатність, рівні ліквідності та платоспроможності, оборотності, рентабельності та ризику.



**Рисунок 3.1 – Структурно-логічна модель процесу оптимізації оборотних активів (розроблено автором)**

2. Оцінка можливих резервів розвитку операційної діяльності та змін в організації торговельно-технологічних процесів і системі розрахунків.

Виконуючи розрахунки оптимальної потреби в оборотних активах, необхідно виходити з можливостей розвитку діяльності та передбачати певні резерви, які забезпечать можливості приросту товарообороту та диверсифікації операційної діяльності у найближчій перспективі. Одночасно важливо оцінити та врахувати зміни в умовах придбання та поставки товарів; обмеженнях з боку попиту, матеріально-технічної бази, можливостей доставки; структурі витрат, пов'язаних з товарними запасами; системі та умовах розрахунків [180].

3. Обґрунтування нормативів відповідно критерію достатності.

Оборотні активи як елемент ресурсного потенціалу призначені для організації забезпечення безперервного й планомірного процесу господарської

діяльності, що може бути досягнуто за умов забезпечення обсягу товарообороту відповідно до попиту цими видами активів. Тому достатність як критерій оптимальності передбачає наявність такої величини оборотних активів, яка дозволить досягти запланованого обсягу і структури товарообороту та безперебійного забезпечення поточних потреб за умов збереження або скорочення тривалості операційного циклу.

Процес нормування за цим критерієм складається з трьох стадій:

### 3.1. Вибір підходів та методів нормування.

На першій стадії здійснюється вибір підходів та методів нормування. Якість процесу нормування як засобу та початкової бази оптимізації залежить від правильності цього вибору.

### 3.2. Розрахунки базових нормативів оборотних активів.

На цій стадії на основі обраного методичного підходу здійснюються розрахунки обсягів і рівнів окремих видів оборотних активів та їх загального нормативу з використанням перелічених методів. Розраховані нормативи повинні відповідати заданому критерію достатності.

Ці два етапи (3.1; 3.2) більш детально розглянемо у підрозділі 3.2.

3.3. Визначення оптимального співвідношення постійної та змінної частини оборотних активів. На цій стадії забезпечується оптимальне співвідношення постійної та змінної частин оборотних активів.

Величина оборотних активів визначається не лише потребами торгово-технологічних процесів, але і випадковими чинниками. Тому в процесі управління формуванням оборотних активів слід визначати їх сезонну (або іншу циклічну) складову, яка є різницею між максимальною і мінімальною потребою в них протягом року [31]. У цьому випадку оборотні активи підприємства прийнято підрозділяти на постійні та змінні

З огляду на те, що поточна діяльність підприємств протікає в досить нестабільному зовнішньому середовищі, то необхідний мінімум цих активів для її здійснення можна вважати умовно-постійною частиною. Їх величина може бути визначена як постійна лише в короткостроковому періоді.

Змінна 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 [162].

Враховуючи особливості формування оборотних активів на підприємствах роздрібної торгівлі, де основну частину (до 80%) складають товарні запаси, дебіторська заборгованість обслуговує переважно не товарні, а розрахункові операції і грошові кошти швидко обертаються в запаси товарів, загальна потреба в оборотних активах на стадії розрахунку нормативу може бути представлена такими елементами [165–167]:

$$OA_{пл.} = (TZ_{пост.} + GK_{пост.}) + (TZ_{зм.} + ДЗ + GK_{зм.} + OA_{зм.}), \quad (3.1)$$

де  $OA_{пл.}$  – планова потреба в оборотних активах підприємств роздрібно́ї торгівлі на певний період;

$TZ_{пост.}$  – планова потреба в постійній частині товарних запасів, пов'язана з формуванням операційних запасів, обслуговуючих поточні продажі (в дорозі, торговому залі і на складі);

$GK_{пост.}$  – планова потреба в постійній частині грошових коштів, обслуговуючих поточні продажі (у касі і на розрахунковому рахунку);

$TZ_{зм.}$  – 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), яка обслуговує поточну господарську діяльність;

$GK_{зм.}$  – змінна частина грошових коштів, які тимчасово вільні і можуть використовуватися як короткострокові фінансові вкладення;

$OA_{зм.}$  – змінна частина оборотних активів, які не використовуються в поточній господарській діяльності (тимчасово вилучені з обороту).

Визначення оптимального співвідношення постійної та змінної частин оборотних активів відіграє головну роль у прискоренні швидкості їх руху та у виборі конкретних джерел їх фінансування.

Нормативи обсягу та структури оборотних активів, розраховані із застосуванням різноманітних методичних підходів та методів (підрозділ 3.3), можна вважати базовими, оскільки:

– по-перше, ці нормативи розраховані, виходячи з критерію достатності активів для забезпечення товарообороту. Це є логічним відображенням основної функції товарних запасів – задоволення попиту. Від відповідності оборотних активів попиту залежить їх оборотність, ліквідність та спроможність генерувати прибуток. І обґрунтованість нормативів за критерієм достатності дасть змогу визначити оптимальну потребу в оборотних активах з позиції забезпечення майбутніх доходів та ефективності діяльності;

– по-друге, у процесі оптимізації зазначені нормативи можуть корегуватись в процесі пошуку та вибору найкращого варіанта обсягу та структури оборотних активів з урахуванням критеріїв ліквідності та рентабельності.

4. Корегування нормативу щодо його відповідності цільовим орієнтирам обраного підходу до формування оборотних активів.

На цьому етапі здійснюється оцінка відповідності розрахованої структури оборотних активів цільовим орієнтирам та типу політики їх формування з врахуванням критеріїв ліквідності й платоспроможності та рентабельності й ризику. Забезпечення оптимальної структури за цими позиціями зводиться до вирішення двох важливих завдань.

4.1. Корегування нормативу на основі критерію ліквідності.

Оптимізація структури оборотних активів з позиції забезпечення ліквідності передбачає таке співвідношення їх видів, яке б усувало проблеми з платоспроможністю на основі рекомендованих критеріїв. Тому змістом цієї

стадії є перевірка відповідності структури оборотних активів прийнятному рівню ліквідності та її корегування у разі необхідності.

Важливість підтримання ліквідності на певному рівні визначається тим, що даний показник характеризує ступінь ефективності функціонування оборотних активів. У свою чергу, ефективне функціонування цих активів безпосередньо пов'язане зі зниженням витратності торгово-операційних процесів, поліпшенням структури товарообороту, організацією розрахунків та, в остаточному підсумку, з отриманням прибутку. Тому для забезпечення ефективності функціонування підприємства необхідно контролювати рівень ліквідності та оперативно реагувати для його підтримання змінами в структурі оборотних активів.

Оптимальним буде такий варіант структури оборотних активів, за якої виконується наступна умова:

$$L(X_1, X_2 \dots X_n) \rightarrow Q, (3.2)$$

де  $X_1, X_2 \dots X_n$  – види оборотних активів;

$L(X_1, X_2 \dots X_n)$  – функція рівня ліквідності оборотних активів;

$Q$  – оптимальний рівень ліквідності, що визначається для кожного конкретного підприємства.

Орієнтація на рівень ліквідності, який рекомендується науковцями в якості нормативного може привести до невірних результатів в розрахунках отриманої структури оборотних активів для конкретного підприємства. це обумовлено тим, що такі нормативи пропонуються для всіх підприємств, незалежно від галузевої приналежності, виду та конкретних умов діяльності, а також характеризуються помітним діапазоном.

Відзначимо, що в межах даної роботи ми розглядаємо ліквідність оборотних активів з точки зору їх елементного складу за рівнем ліквідності, яка визначається часткою найбільш ліквідних активів (грошових засобів та дебіторської заборгованості) у загальній сумі оборотних активів (табл. 2.12).

У фінансовій літературі більшість авторів оцінюють ліквідність співвідношенням загальної суми оборотних активів або їх більш ліквідних елементів до короткострокових зобов'язань та визначають певні рекомендовані значення цих коефіцієнтів. Так, відповідно до методики Л. Гіляровської, значення коефіцієнта загальної ліквідності є нормативним в межах від 1,0 до 2,0 [194]. За методикою М. Крейніної, нормальний рівень загального коефіцієнта знаходиться в межах від 1,5 до 3,0 [158]. В. Ковальов та О. Волкова називають нормальним значення показника не нижче 2,0 [40]. Тому більшість науковців вважає, що «нормальним» рівнем ліквідності для кожного підприємства буде показник, який розрахований з урахуванням умов діяльності саме на цьому підприємстві. Так, за М. Крейніною, критерій «нормального» коефіцієнта загальної ліквідності повинен базуватись на тому, що після погашення усіх короткострокових боргів на підприємстві повинні залишитись оборотні активи, що відповідають вартості необхідних запасів, та понад це – кошти для погашення кредиторської заборгованості [158]. Тобто «нормальний»

коефіцієнт поточної ліквідності показує, на скільки його величина повинна перевищувати одиницю для забезпечення безперервної діяльності.

Що стосується коефіцієнтів проміжної та абсолютної ліквідності то їх рівень відповідно коливається від 0,5 до 1,0 та від 0,1 до 0,5.

На наш погляд, ці коефіцієнти характеризують стан поточної платоспроможності підприємства, а не рівень ліквідності оборотних активів. Але орієнтуючись на наведені рекомендовані різними авторами значення коефіцієнтів платоспроможності, їх взаємозв'язок та враховуючи високу швидкість обороту оборотних активів в роздрібній торгівлі можна дійти до висновку, що коефіцієнт ліквідності оборотних активів може приймати значення від 0,2 до 0,5, тобто мати «нормативний коридор» від мінімального до максимального значення. І, залежно від обраного підходу до формування оборотних активів, підприємство обирає граничне або середнє значення рівня ліквідності для корегування їх структури в бік оптимальної.

Розраховуючи нормативне значення рівня ліквідності необхідно враховувати показники оборотності, тому що ліквідність і платоспроможність безпосередньо залежать від того, наскільки швидко ці види активів перетворюються на реальні кошти. Значення урахування оборотності полягає у тому, що її показники дозволяють оцінити швидкість обертання активів у динаміці, на відміну від показників ліквідності, які характеризують можливість погашення зобов'язань у статичі. Оборотність повинна бути такою, щоб забезпечити нормальну ліквідність при достатньому обсязі запасів для безперервного процесу реалізації. Особливо це стосується оборотності товарних запасів та дебіторської заборгованості, як менш ліквідних активів.

Обираючи мінімальний рівень ліквідності в межах «нормативного коридору» підприємство повинно бути готовим до високого ступеня ризику неплатежів і втрати платоспроможності. Орієнтуючись на максимальний рівень, торговельне підприємство, мінімізуючи фінансові ризики, може мати проблеми зі збутом та отриманням прибутку.

4.2. Корегування нормативу на основі критеріїв рентабельності та ризиків.

Відомо, що різні елементи оборотних активів по-різному впливають на прибуток й відповідно рівень ризику. Ці питання були розглянуті у підрозділі 2.2. Так, високий рівень товарних запасів забезпечує безперервність процесу реалізації, досягнення необхідних темпів підвищення обороту відповідно до попиту і одночасно високий рівень витрат з утримання цих запасів, що може негативно відбитись на прибутку. Грошові активи, як правило, не вважаються джерелами доходів, але можуть бути такими при альтернативному їх використанні (у формі фінансових вкладень). Однак це вже стосується розподілу фінансових ресурсів.

Умовою оптимальності за критерієм рентабельності є:

$$W(X_1, X_2 \dots X_n) \rightarrow \max, \quad (3.3)$$

де  $W(X_1, X_2 \dots X_n)$  – функція ефективності (рентабельності) оборотних активів.

Орієнтація оптимізації структури оборотних активів на максимальну рентабельність може привести до високої частки низько ліквідних активів та уповільнення оборотності.

Виходячи з зазначеного, можна стверджувати, що оптимальною з урахуванням критеріїв ліквідності та рентабельності, буде така структура оборотних активів, за якої досягається максимальна ефективність їх використання на основі заданого рівня ліквідності, тобто виконуються сукупно умови  $L$  та  $W$ .

#### 5. Формування нормативів управління оборотними активами.

На цьому етапі на основі попередніх розрахунків остаточно приймаються рішення щодо нормативних обсягів і структури оборотних активів за видами та елементами. Ці нормативи можна вважати нормативами управління [6], оскільки вони:

- є науково обґрунтованими;
- характеризують кількісну та якісну міру різних елементів;
- є основою фінансового планування, визначають максимально припустимі пропорції;
- дозволяють вирішувати завдання торгово-операційної діяльності комплексно та цілеспрямовано;
- можуть використовуватись у співставленні з фактичними даними при оцінці ефективності управління оборотними активами.

#### 6. Оптимізація джерел фінансування оборотних активів.

Потреба та елементна структура оборотних активів повинна узгоджуватись з джерелами фінансування, які є важливим обмеженням в їх формуванні, що вирішується на наступних етапах управління. Відсутність необхідного розміру джерел фінансування викликають необхідність повернутись до корегування виконаних розрахунків потреби в оборотних активах [195–199].

### **3.2. Методичні підходи до нормування окремих елементів оборотних активів**

Теорія та практика нормування оборотних активів має достатньо широкий методичний апарат, який докладно досліджено в працях вітчизняних та зарубіжних вчених [12; 14; 15; 18; 22; 32; 40; 170]. Разом з тим обґрунтування методів і методичних підходів є досить непростю та неоднозначною проблемою. Це пов'язано як з особливостями використання оборотних активів на торговельних підприємствах (орієнтацією на мінливий та важкопрогнозований попит споживачів, наявністю різноманітних відносин з великою кількістю постачальників), так і з труднощами застосування певного методичного інструментарію більшістю підприємств в силу їх невеликих розмірів.

Передусім, вибір методичних підходів і методів нормування повинен ґрунтуватись на завданнях оптимізації відповідно до її цілей та критеріїв, прогнозованих змінах в діяльності підприємства, визначених на попередніх



етапах, а також на певних принципах нормування, а саме системності, надійності, реальності, науковості, ефективності [32; 181; 182].

Питання методичного характеру щодо нормування оборотних активів є сферою інтересів майже всіх науковців в галузі фінансів та економіки підприємства, але чітка систематизація методичних підходів відсутня.

Вважаємо за можливе систематизувати методичні підходи до нормування за такими напрямками(рис. 3.2).

Методичні підходи, що пропонуються науковцями до використання, розрізняються типом політики формування, ступенем деталізації, точністю розрахунків та базуються на певних методах нормування.

Традиційно в економічній літературі виділяють чотири групи методів нормування оборотних активів:

- метод техніко-економічних розрахунків;
- економіко-статистичні методи;
- економіко-математичні методи;
- евристичні методи (експертних оцінок).

Одним із широко відомих методів визначення розміру потреби в оборотних активах є метод техніко-економічних розрахунків (прямого рахунку). Його особливість полягає в тому, що загальна величина нормативу визначається тільки після розрахунків величини активів кожного виду шляхом підсумовування (рис. 3.3).

Описуючи цей метод, автори дотримуються думки про необхідність комплексного і поелементного підходу до нормування.

Відмінності виникають на етапі деталізації елементів оборотних активів і методів їх розрахунку. Так, А. Мазаракі рекомендує виділяти [32]:

- матеріальні оборотні активи;
- дебіторську заборгованість;
- грошові активи.

А. Шермет, Р. Сайфулін [12] вважають, що точний розрахунок потреби необхідно вести, виходячи з розрахунків часу перебування оборотних активів у сфері виробництва й у сфері обороту, яке залежить від наступних чинників:

- обсягу виробництва і реалізації;
- виду бізнесу, масштабу діяльності;
- тривалості виробничого циклу;
- структури капіталу підприємства;
- облікової політики підприємства і системи розрахунків;
- умов і практики кредитування господарської діяльності підприємства;
- рівня матеріально-технічного постачання й інших чинників.

Перевагами даного методу є висока точність і деталізація розрахунків, які враховують не тільки обсяг окремих видів оборотних активів, а й їх речовий склад. Він ураховує умови й особливості роботи кожного підприємства; дає можливість простежити весь процес руху товарних запасів; передбачає розробку асортиментного набору товарів для кожного магазину та забезпечує контроль над його підтримкою.



**Рисунок 3.2 –Основні методичні підходи до нормування оборотних активів (розроблено автором)**



**Рисунок 3.3 –Визначення потреби в оборотних активах на підприємствах роздрібно́ї торгівлі методом прямого рахунку (розроблено автором на основі[12; 14; 18; 32])**

Незважаючи на переваги цього методу, тривалу історію його удосконалення, широкого застосування на практиці він не знайшов. Основними недоліками даного методу є:

- складність і трудомісткість розрахунків;
- необхідність значного обсягу детальної інформації;
- неврахування фінансових можливостей підприємства щодо утворення оборотних активів.

За умов обмеженості інформації та її мінливості може бути доцільним застосування цього методу до окремих елементів оборотних активів, наприклад під час нормування постійної частини товарних запасів. Окремі науковці [14; 18; 32] рекомендують застосовувати даний метод під час обґрунтування нормативів оборотних активів нових підприємств, в умовах асортиментної та

регіональної диверсифікації діяльності, а також на діючих підприємствах з певною періодичністю.

Економіко-статистичні методи можуть бути застосовані при розрахунках потреби у всіх елементах оборотних активів. Суть його полягає у встановленні величини елементів активів в днях або сумі, виходячи з тенденцій, що склалися, в динаміці, їх співвідношенні, швидкості обороту; оцінки чинників, що впливають на ці процеси; прогнозованих змін в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства в майбутньому періоді. Ця група методів застосовується і для прогнозування загальної величини оборотних активів без додаткової деталізації на основі використання коефіцієнтів еластичності, середньорічних темпів змін, пропорцій, що склалися та ін.

Дані методи є простими в розрахунках, інформаційно-забезпеченими, більш широко використовуються порівняно з попереднім. У той же час при їх застосуванні існує ризик перенесення негативних тенденцій минулого в майбутнє, отримання істотних похибок.

Важливе місце серед методів нормування оборотних активів посідають економіко-математичні методи.

В основі методів цієї групи лежить застосування апарату математичної статистики, що дозволяє моделювати параметри оборотних активів і їх елементів. Дані методи можуть використовуватись як для нормування окремих елементів оборотних активів, так і для їх загального розміру. Одним з розповсюджених методів цієї групи є метод екстраполяції (трендовий метод), сутність якого полягає в перенесенні тенденцій, що склалися, на майбутнє. І тому має ті ж переваги та недоліки, що й економіко-статистичні методи.

Більш значимими та перспективними є методи нормування на основі кореляційно-регресійного аналізу, який дозволяє визначити залежність рівня нормативу від факторів, що впливають на нього, а також різноманітні економіко-математичні моделі з використанням критеріїв оптимальності та умов-обмежень.

В основі методу експертних оцінок лежить використання досвіду фахівців підприємства, експертне (суб'єктивне) коректування розрахункових даних, одержаних в результаті застосування інших методів, з урахуванням очікуваних змін окремих чинників або тенденцій, що склалися. До експертного (евристичного) методу вдаються в тому випадку, якщо методи рішення поставленої задачі невідомі, або коли отримання додаткової інформації пов'язане з великими матеріальними або трудовими витратами, тобто коли визначення об'єктивнішими методами неможливе або економічно недоцільно [22].

Систематизацію методів нормування оборотних активів за об'єктами нормування, суб'єктами управління, умовами використання та характером результату наведено в таблиці 3.2.

**Таблиця 3.2 – Систематизація методів нормування оборотних активів (систематизовано автором на основі [12; 14; 15; 18; 22; 32; 40; 87; 167; 178; 179])**

<b>Метод нормування</b>	<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>	<b>Об'єкт нормування</b>	<b>Умови та характер використання</b>	<b>Суб'єкт управління</b>	<b>Характер результату</b>
Техніко-економічних розрахунків	Точність і деталізація розрахунків. Урахування умов і особливостей роботи кожного підприємства. Надає інформацію про вартісний і натурально-речовий склад товарних запасів	Складність і трудомісткість розрахунків. Необхідність значного обсягу інформації	Види оборотних активів, їх елементи	На нових підприємствах; За умов асортиментної та регіональної диверсифікації діяльності. На діючих з певною періодичністю. При нормуванні постійної частини на будь-яких підприємствах	Переважно невеликі підприємства з нешироким асортиментом	Об'єктивний
Економіко-статистичні	Простота розрахунків. Інформаційна забезпеченість. Різноманітність методів і прийомів	Перенос негативних тенденцій минулого на майбутнє. Висока імовірність суттєвої похибки	Види оборотних активів, їх елементи, загальна величина	Регулярне використання на діючих підприємствах	Будь-які підприємства	Як об'єктивний, так і суб'єктивний
Економіко-математичні	Здійснення багатоваріантних розрахунків. Урахування численних факторів. Можливість перевірки ефективності рішень без їх практичної реалізації	Складність розрахунків та організації нормування. Необхідність створення комп'ютерної бази моделей	Види оборотних активів, їх елементи, загальна величина	Вибірковий характер через брак інформаційно-технічної бази	Переважно великі підприємства	Об'єктивний
Евристичні (експертних оцінок)	Застосування за умов обмеженості інформації, або коли методи вирішення невідомі	Суттєві похибки через суб'єктивні оцінки	Види оборотних активів, їх елементи, загальна величина	Вибірковий характер	Будь-які підприємства, переважно невеликі та середні	Суб'єктивний

Отже, вибір методичних підходів та методів нормування оборотних активів здійснюється на основі:

- цілей та завдань оптимізації;
- підходу до формування оборотних активів, відповідних йому критеріїв та обмежень;
- їх видів та елементів;
- обсягу і деталізації необхідної інформації (характеру прогнозованих змін в основних результатах діяльності, умовах торгово-технологічного процесу, системі розрахунків);
- стадії життєвого циклу підприємства, його типу та розміру;
- доступності, простоти методу нормування та трудомісткості розрахунків;
- можливості використання програмного забезпечення.

На етапі розрахунку базових нормативів оборотних активів на основі обраного методичного підходу визначають обсяги та рівні окремих видів оборотних активів та їх загального нормативу з використанням перелічених методів. Розраховані нормативи повинні відповідати заданому критерію достатності.

Інформація про використання певних методів для розрахунків нормативів окремих видів оборотних активів, їх елементів, умов оптимальності та обмежень наведена в таблиці 3.3. Розглянемо більш детально нормування за окремими видами оборотних активів. І, передусім, зосередимось на товарних запасах, як складовій оборотних активів підприємств роздрібною торгівлі, що має найбільшу питому вагу в їх загальній величині.

Методичний апарат стосовно теоретичних і практичних питань з нормування товарних запасів достатньо докладно висвітлено в наукових працях вітчизняних і зарубіжних дослідників [5; 183–187].

Огляд літературних джерел показав, що для нормування товарних запасів переважно використовуються методи: техніко-економічних розрахунків, економіко-статистичні, економіко-математичні.

Норматив буде вважатись оптимальним, з точки зору критерію достатності, якщо плановані темпи зростання товарообороту перевищуватимуть темпи збільшення обсягу товарних запасів. Одночасно при визначенні нормативу необхідно враховувати обмеження, які впливають на розмір запасу. Обмеження, обумовлені попитом, підприємства торгівлі враховують під час планування товарообороту. Витрати, пов'язані з доставкою та утриманням товарних запасів, обсяг складських приміщень та термін придатності (для продовольчих товарів) ураховують під час обґрунтування поелементних нормативів.

Відповідно до обраного підходу розрахунки нормативу можуть здійснюватись як за загальною величиною товарних запасів, так і за окремими елементами із застосуванням різних методів. В останньому випадку загальний запас розподіляють на елементи залежно від цільового призначення кожної частини.

Таблиця 3.3 – Характеристика застосування методів нормування оборотних активів за видами та елементами (систематизовано автором на основі [12; 14; 15; 18; 22; 32; 40; 84; 166;176; 177])

Види оборотних активів	Елементи оборотних активів	Інформація для розрахунків	Метод нормування	Умови оптимальності	Обмеження формування
1	2	3	4	5	6
Товарні запаси	Робочий запас: представницький асортиментний набір; запас на одnodенну реалізацію; запас на час прийомки та підготовки до реалізації	Характер, динаміка попиту по окремим товарним групам; широта та глибина асортименту; обсяг товарообороту по товарним групам; середні ціни; час на прийомку та підготовку	Техніко-економічних розрахунків	$I_{т/о} > I_{т/з} > I_{в}$	Попит, терміни придатності, товарне сусідство
	Запас поточного поповнення	Періодичність завозу, комплектність партії	Економіко-статистичні, економіко-математичні моделі		Попит, обсяг складських приміщень, витрати на зберігання, витрати з доставки, термін придатності, товарне сусідство
	Страховий запас	Варіація попиту за періодами, рівномірність постачання	Економіко-статистичні, економіко-математичні моделі		Коливання попиту, обсяг складських приміщень, витрати на зберігання, витрати з доставки, термін придатності, товарне сусідство
Інші матеріальні активи	Малоцінні та швидкозношувані предмети	Кількість робочих місць, вартість оснащення, чисельність працівників, вартість МШП для забезпечення 1-го працівника	Техніко-економічних розрахунків, економіко-статистичні (при незначних розмірах)	$I_{т/о} > I_{м/а}$	Витрати на придбання й утримання
	Запаси пакувальних матеріалів	Обсяг товарообороту, обсяг використання пакувальних матеріалів, інтервал закупівлі	Економіко-статистичні		
	Інші матеріальні активи	Обсяг товарообороту. Норми витрат ін. матеріальних активів	Економіко-статистичні		

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5	6
Дебіторська заборгованість	Заборгованість споживачів	Обсяг товарообороту з відстрочкою оплати, період відстрочки, його зміни	Експертних оцінок, економіко-статистичні	ДДдз > ДВдз	Витрати надання кредиту
	Заборгованість постачальників	Обсяг закупівлі товарів на умовах авансової оплати, період авансування та його зміни			Додаткові витрати на оплату капіталу, що виникають у зв'язку з відволіканням коштів у дебіторську заборгованість
	Інші види	Обсяг товарообороту. Умови розрахунків з фінансовими та податковими органами, працівниками підприємства	Експертних оцінок, економіко-статистичні. Техніко-економічних розрахунків, економіко-статистичні (за незначних обсягів)		Втрати від знецінення заборгованості через інфляцію
Грошові кошти	Грошові кошти у касі	Кількість вузлів розрахунку, середня вартість 1-ї покупки	Техніко-економічних розрахунків, економіко-статистичні	Іг/о > Іг/а	Втрати від невикористання грошей
	Грошові кошти в дорозі	Спосіб інкасації грошових коштів, характер взаємовідносин з банком			
	Грошові кошти на розрахунковому рахунку	Поточні платіжні потреби	Економіко-статистичні, економіко-математичні моделі		

Примітки: Іг/о – індекс обсягу товарообороту; Іг/з – індекс товарних запасів; Ів – індекс витрат на придбання й утримання товарних запасів; Ім/а – індекс обсягу інших матеріальних активів; ДДдз – додаткові доходи від існування дебіторської заборгованості; ДВдз – додаткові витрати, пов'язані з утворенням дебіторської заборгованості; Іг/а – індекс грошових активів.



У загальному виді елементи «потоварного» нормативу можуть бути представлені наступним чином [5; 15; 32; 186]:

- представницький асортиментний набір;
- запас на одnodенну реалізацію;
- запас на час прийомки та підготовки товару до реалізації;
- запас поточного поповнення;
- страховий запас.

Нормативи робочого запасу (перші три елементи з вищезазначених) зазвичай розраховують методом прямого рахунку, або економіко-статистичними з метою корегування раніше встановленого нормативу на зміни: асортиментного представницького набору, товарообороту, внутрішньо групового асортименту, цін та ін.

Нормування запасів поточного поповнення та страхового може здійснюватись як економіко-статистичними, так і економіко-математичними методами.

Не зупиняючись докладно на методах нормування товарних запасів у роздрібній торгівлі, відмітимо лише деякі важливі моменти:

1. Особливості формування товарних запасів [31–33; 51; 189]:

а) багата номенклатура, взаємозамінність, обмеженість терміну придатності, необхідність додержуватися вимог товарного сусідства (для товарів продовольчої групи);

б) обмеженість за обсягом та номенклатурою мінімальним обсягом розміру партії поставки, обсягом складських приміщень, вантажопідйомністю транспортних засобів, обсягом оборотних коштів;

в) залежність поставок від коливань попиту, можливості коригування термінів та розмірів поставок тощо.

2. Широке коло методів, які можна використовувати під час нормування окремих елементів товарних запасів. В економічній літературі наведено понад 300 моделей управління запасами, які враховують зовнішні та внутрішні умови формування запасів та використовуються для визначення їх оптимального розміру [193–197], а саме:

– орієнтація на мінімізацію сукупних витрат на розміщення замовлення й доставку товарів та їх зберігання [15, с. 223–224];

– модель «з дисконтом за кількість»; визначення обсягу замовлення з урахуванням інфляції;

– визначення параметрів запасів за умов заданих обмежень [188; 193];

– використання різноманітних матричних моделей, логістичних концепцій тощо [198].

Інформація щодо методів нормування інших видів оборотних активів та їх елементів, умов оптимальності, існуючих обмежень наведена в таблиці 3.3.

Деякі з видів оборотних активів вважаються ненормованими (дебіторська заборгованість, грошові активи в розрахунках). Однак визначення оптимальної потреби в цих видах активів є важливим для ефективного управління. Тому вважаємо, що застосування терміну «норматив», який характеризує їх

необхідну граничну величину, по відношенню до цих активів є можливим і не суперечить розумінню оптимізації.

Після визначення нормативів за видами оборотних активів визначається загальний їх обсяг на майбутній період шляхом підсумовування розмірів активів за елементами на кінець цього періоду.

### **3.3. Методичний інструментарій та його апробація щодо визначення ефективної політики формування оборотних активів на окремих підприємствах роздрібною торгівлі**

Використання запропонованих методичних підходів до обґрунтування ефективної політики формування оборотних активів вимагає чіткого визначення змісту та послідовності проведення розрахунків в залежності від конкретних умов діяльності різноманітних підприємств роздрібною торгівлі. При цьому слід враховувати, що відмінності залежать від типу підприємства, загальної стратегії його розвитку, фінансового стану та тенденцій, що склалися в цілому у торговельній галузі.

У процесі обґрунтування ефективної політики формування оборотних активів важливо вирішити певні завдання. Основними з них є:

- обґрунтування ієрархії цільових настанов (критеріїв) ефективності;
- визначення бажаних кількісних значень цих критеріїв;
- розробка організаційно-економічних заходів у сфері маркетингу, закупівель, асортиментної, цінової та розрахункової політики тощо, щодо забезпечення досягнення встановлених цільових нормативів (прогнозованих критеріальних оцінок).

Для більшої деталізації та обґрунтування можливостей використання різноманітних методичних підходів щодо визначення ефективної політики формування оборотних активів розглянемо 2 підприємства, що входять в першу конкурентну групу вибіркової сукупності. Це підприємства № 7 та № 10, які відрізняються типом політики формування оборотних активів за критерієм достатності. Перше з них додержується консервативної політики, а друге – агресивної, що підтверджується показниками табл. 3.4, яку розроблено на основі таблиць додатку Д.

Підприємство № 7 має високий рівень забезпеченості оборотними активами, що в певні періоди (2007 та 2009 роки) є фактором випереджаючого зростання роздрібного товарообороту, але в більшості періодів нарощування оборотних активів не забезпечувало відповідного збільшення роздрібного товарообороту. На підприємстві № 10 дещо інша ситуація – відносно низький рівень забезпеченості оборотними активами є стримуючим чинником зростання товарообороту у 2007, 2008 та 2011 роках й тільки у 2009 та 2010 роках темпи приросту товарообороту перевищували темпи зростання суми оборотних активів. В цілому більш ефективною за швидкістю руху оборотних активів є агресивна політика підприємства № 10 на протязі всього періоду, що розглядається. Тривалість одного обороту оборотних активів в ньому майже на

40 днів менша ніж у підприємстві № 7, а кількість оборотів, відповідно, перевищує у різні періоди на 2,5–2,6 оборотів за рік.

**Таблиця 3.4 – Основні загальні показники, що характеризують типта ефективність політики формування оборотних активів роздрібних торговельних підприємств № 7 та № 10 міста Харкова протягом 2011–2012 рр. (розроблено на основі таблиць додатку Д)**

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
<b>Підприємство № 7 (торговельна площа – 345 м<sup>2</sup>)</b>					
Співвідношення розміру оборотних активів у днях на кінець року до середнього за групою, од.	1,44	1,27	1,30	1,38	1,40
Співвідношення темпів зростання товарообороту та загальної суми оборотних активів, од.	1,124	0,976	1,012	0,965	0,976
Оборотність оборотних активів, об.		3,5	3,5	3,6	3,5
Тривалість одного обороту, дні		102,8	101,9	100,8	102,2
Ліквідність складу оборотних активів, од.	0,178	0,111	0,121	0,139	0,182
Частка власного оборотного капіталу у загальній сумі оборотних активів, од.	-0,009	-0,065	-0,107	-0,047	-0,015
Прибутковість за валовим доходом, %		35,58	38,78	37,48	37,71
Рентабельність продажів операційної діяльності, %		-3,34	-4,19	0,47	0,27
<b>Підприємство № 10 (торговельна площа – 404 м<sup>2</sup>)</b>					
Співвідношення розміру оборотних активів у днях на кінець року до середнього за групою	0,74	0,75	0,77	0,80	0,77
Співвідношення темпів зростання товарообороту та загальної суми оборотних активів, од.	0,980	0,983	1,027	1,008	0,993
Оборотність оборотних активів, об.		6,1	6,0	6,2	5,9
Тривалість одного обороту, дні		59,3	59,7	57,8	60,6
Ліквідність складу оборотних активів, од.	0,081	0,078	0,087	0,098	0,075
Частка власного оборотного капіталу у загальній сумі оборотних активів, од.	-0,004	0,002	-0,005	-0,049	-0,150
Прибутковість за валовим доходом, %		65,85	64,41	69,42	73,53
Рентабельність продажів операційної діяльності, %		0,94	3,03	-0,97	-3,73

Із точки зору інших критеріїв ефективності консервативна політика формування оборотних активів у підприємстві № 7 має позитивні риси за показником ліквідності їх складу, а агресивна політика підприємства № 10 забезпечує більш високу прибутковість та рентабельність в окремі періоди (2008 та 2009 роки), але її більша ризикованість підкреслюється нестабільністю цих показників та значними втратами у інші періоди (2010 та 2011 роки).

Значні розходження показників прибутковості оборотних активів за валовим доходом на підприємствах, що розглядаються, можна пояснити, по-перше, різницею у знаменнику (підприємство № 7 має більший розмір оборотних активів ніж підприємство № 10), а, по-друге, більш значні розміри закупівель товарів у постачальників дозволяє підприємству № 7 мати певні

торговельні знижки та більш низькі витрати постачання, що обумовлює можливість використання більш низьких торговельних надбавок й відповідно стимулює попит населення.

Проблеми забезпечення обох підприємств власним оборотним капіталом визначаються від'ємними показниками його частки у загальній сумі оборотних активів. Зміни цього показника тісно корелюють зі змінами показників рентабельності. Невисокі, але позитивні значення рентабельності операційної діяльності у підприємстві № 7 у останні два роки, забезпечують зниження негативних значень даного коефіцієнта. У підприємстві № 10 мають місце протилежні тенденції.

У цілому співставлення показників визначених підприємств дає можливість зробити висновок, що агресивна політика формування оборотних активів відносно консервативної має менше можливостей щодо забезпечення стабільності відповідних показників ефективності. Найбільш вразливими та ризиковими моментами у формуванні оборотних активів в підприємстві № 7 є низька ефективність їх використання з точки зору швидкості руху, а на підприємстві № 10 – певна нестача оборотних активів, що стримує розвиток товарообороту.

Таким чином, проведене співставлення ефективності формування загальної суми оборотних активів на підприємствах, які додержуються різних типів політики, вказує на неможливість одностайного висновку щодо доцільності їх використання. Кожне підприємство самостійно приймає рішення щодо вибору типу політика, яка забезпечує необхідний на даний час рівень ефективності. На наш погляд, у найближчому майбутньому підприємству № 7 під час обґрунтування політики формування оборотних активів необхідно у ієрархії критеріїв першочерговим визнати швидкість руху, а підприємству № 10 підвищити рівень забезпеченості, тобто важливим критерієм стає достатність оборотних активів для відповідного розвитку товарообороту. Для обох підприємств важливим завданням залишається підвищення рентабельності та рівня забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом, що спонукає їх обережно підходити до збільшення сум оборотних активів у майбутньому.

Використовуючи загальні підходи до розробки політики формування оборотних активів на підприємствах роздрібної торгівлі (підрозділ 1.3) та методичні підходи до нормування й оптимізації розміру їх основних елементів (підрозділи 3.1, 3.2), обґрунтуємо найбільш прийнятні з точки зору ефективності типи політики для підприємств № 7 та № 10.

Теорія та практика пропонує різноманітний методичний інструментарій щодо вирішення цих проблем [15; 21; 23; 40; 78; 82]. У межах цієї роботи розглянемо декілька методичних підходів:

- 1) динамічний;
- 2) аналітичний;
- 3) функціонально-вартісний.

Перший, динамічний метод, заснований на взаємозв'язку змін у часі товарообороту, суми оборотних активів та періоду їх обороту у днях

(формули (2.1),(2.2); підрозділ 2.3) й дає можливість узагальнено визначити необхідний напрям зміни цих показників у майбутньому та відповідну потребу у оборотних активах з точки зору забезпечення найбільш ефективної політики.

Розгляд розташування підприємств № 7 та № 10 на рис. 2.3–2.5 (підрозділ 2.3) дозволяє ідентифікувати типи політики формування оборотних активів з точки зору ресурсозбереження та простежити динамічні зміни політики формування оборотних активів підприємств відповідно до ефективності їх участі у динамічних змінах товарообороту. Обидва підприємства у 2009 році відносно 2008 року мали екстенсивне зростання товарообороту та просувалися до консервативної ресурсовитратної політики. У 2010 році динамічні зміни суми оборотних активів та їх оборотності були спрямовані на певне підвищення ефективності. Їх розміщення на графіку перемістилося із сектору 1 до сектору 2, але перевитрата за сумою перевищувала економію за періодом обороту оборотних активів. У 2011 році позиції підприємств не співпадають. Підприємство № 7 повертається до сектору 1, темпи приросту оборотних активів суттєво перевищують темпи приросту їх оборотності у днях. Екстенсивне зростання товарообороту має позитивне значення. Підприємство № 10 потрапляє у найбільш неефективний сектор 8, для якого характерним є екстенсивний спад, який в значній мірі обумовлений уповільненням швидкості обороту оборотних активів.

Якщо додатково проаналізувати динамічні зміни товарообороту, оборотних активів та їх оборотності у 2012 році відносно 2011 року (табл. 3.5), то ситуація для підприємства № 7 залишається незмінною, тобто воно залишається у секторі 1. А що стосується підприємства № 10, то воно переміщується у більш ефективний сектор 4, для якого характерно зростання товарообороту, але суттєве прискорення оборотності досягається за рахунок зниження забезпеченості оборотними активами, що впливає на зниження темпів приросту товарообороту.

*Таблиця 3.5 – Динаміка товарообороту, оборотних активів та тривалості їх обороту роздрібних торговельних підприємств №7 та №10 міста Харкова протягом 2011–2012 рр. (розроблено на основі таблиць додатка Д)*

Показник	Підприємство № 7			Підприємство № 10		
	2011 р.	2012 р.	2012/ 2011 р., %	2011 р.	2012 р.	2012/ 2011 р., %
Роздрібний товарооборот, тис. грн	7655,3	8160	106,6	10562,3	10763,0	101,9
Оборотні активи на кінець року, тис. грн	2266,3	2425	107,0	1731,1	1784,8	103,1
Середньорічний розмір оборотних активів, тис. грн	2173,2	2345,7	107,9	1776,9	1757,9	98,9
Тривалість одного обороту, дні	102,2	103,4	101,3	60,6	58,8	97,1

Прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності політики формування оборотних активів у майбутньому потребує певної орієнтації на загальні стратегічні цілі підприємств. Визначенню довгострокової спрямованості розвитку торговельних підприємств сприяє дослідження динаміки роздрібного товарообороту за тривалий проміжок часу (табл. 3.6). Як бачимо, розвиток підприємства № 7 характеризується певною стабільністю та стійким поступовим зростанням товарообороту за рахунок екстенсивного нарощування оборотних активів, особливо у останні два роки, тобто процес формування оборотних активів стає усе більше малоєфективним. Середньорічні темпи збільшення роздрібного товарообороту склали 105,8%, а суми оборотних активів 104,4%.

На підприємстві № 10 тенденції розвитку інші. По-перше, це нестабільність, по-друге, менш значний ріст товарообороту забезпечується в основному тільки екстенсивними факторами. Темпи зростання оборотних активів на протязі всього періоду перевищують темпи зростання роздрібного товарообороту (за винятком 2011 року, коли обидва показники зменшилися).

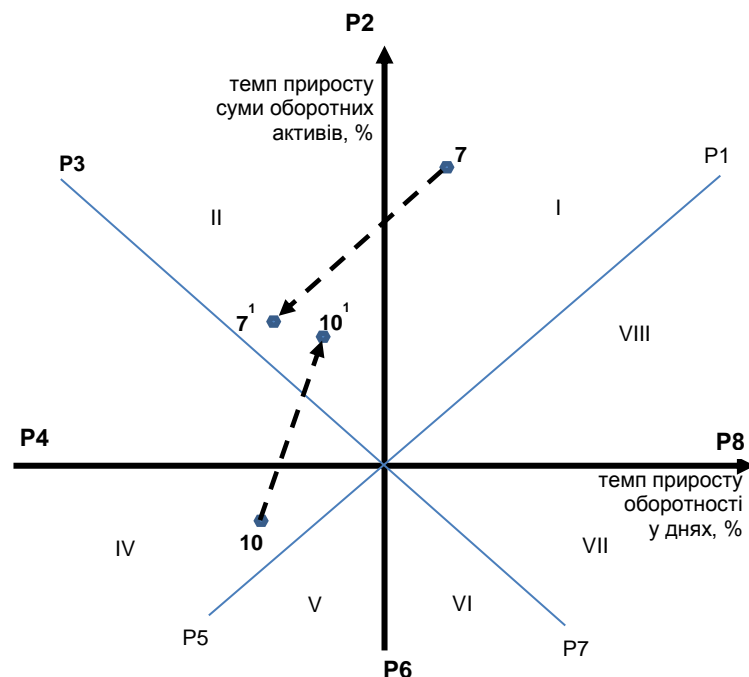
**Таблиця 3.6 – Темпи зростання роздрібного товарообороту та оборотних активів роздрібних торговельних підприємств №7 та №10 міста Харкова за 2007-2012 роки (розроблено автором на основі таблиць додатку Д)**

(у відсотках)

Показники	2008 / 2007 р.	2009/ 2008 р.	2010/ 2009 р.	2011/ 2010 р.	2012/ 2011 р.	2012/ 2007 р.	Середньорічні
Підприємство № 7							
Роздрібний товарооборот	109,8	102,0	105,4	105,2	106,6	132,3	105,8
Оборотні активи на кінець року	97,7	104,5	104,1	109,0	107,0	124,0	104,4
Підприємство № 10							
Роздрібний товарооборот	100,3	102,7	108,9	95,8	101,9	109,5	101,8
Оборотні активи на кінець року	102,4	104,5	106,0	95,0	103,1	111,2	102,2

У цілому середньорічні темпи відповідно склали 102,2 та 101,8%. Корегування типу політики формування оборотних активів у напрямку до підвищення її ефективності в обох підприємствах на тривалий період потребує поступового просування до ресурсозберігаючого сектору 3 (рис. 2.2). Але на майбутній рік найбільш можливим варіантом є переміщення у сектор 2 (рис. 3.4). При цьому, якщо у підприємстві № 7 необхідно розробити заходи щодо підвищення швидкості обороту оборотних активів за рахунок оптимізації їх розміру, яка наближається до середніх значень у конкурентній першій групі підприємств, то підприємству № 10 основну увагу потрібно приділити стимулюванню розвитку товарообороту за рахунок якісних змін у складі оборотних активів й нарощування їх розміру у сумі. Рекомендовані прогностичні значення величини оборотних активів у сумі на кінець 2013 року наведено у таблиці 3.7.

Стимування темпів зростання суми оборотних активів відносно темпів зростання товарообороту забезпечить прискорення швидкості обороту у обох підприємствах, інтенсивність якого відповідає сформульованим цілям їх розвитку.



**Рисунок 3.4 –Прогноз змін у типах політики формування оборотних активів на роздрібних торговельних підприємствах № 7 та № 10 міста Харкова за 2012–2013 рр. (побудовано автором за показниками табл. 3.5; 3.6)**

Другий, так званий аналітичний метод дозволяє більш детально підійти до обґрунтування політики формування оборотних активів. У його основі лежить поглиблений аналіз поточного стану оборотних активів та прогнозування можливих і бажаних кількісних показників загального розміру та складу. Цей підхід передбачає використання різноманітних економіко-статистичних методів: середніх та відносних величин; індексний метод; кореляційний та регресійний аналіз; побудова варіативних рядів; статистичні групування та ін.

У зв'язку з тим, що політика формування оборотних активів лежить у площині поточного та оперативного управління, їх розмір має значні коливання у часі, то у якості періоду досліджень необхідно брати менші інтервали та більш поглиблено вивчати періоди, що передують плановим.

Проаналізуємо більш детально обсяг та склад оборотних активів підприємств № 7 та № 10 за кварталами 2011–2012 років (табл. 3.8 та 3.9). Розмір оборотних активів підприємств у днях обороту на кінець кожного кварталу суттєво коливається, що визначається, у першу чергу, як нерівномірністю реалізації товарів протягом року, так і коливаннями суми оборотних активів. У підприємстві № 7 цей показник коливається від 94,2 днів на кінець 2010 року до 108,0 днів на кінець II кварталу 2012 року й, як правило, знижується наприкінці року. Аналогічні зміни мають місце й у підприємстві

№ 10, але коливання складають від 54,1 днів на кінець 2011 року до 63,6 днів на кінець III кварталу цього ж року. Рівень відхилення максимального значення від мінімального в обох підприємствах відповідно складає 14,6, 17,6%.

*Таблиця 3.7 – Прогнозування величини оборотних активів на 2013 рік для роздрібних торговельних підприємств №7 та №10 міста Харкова на основі динамічного методу (розроблено автором за матеріалами дослідження)*

Показники	Середньорічні темпи зростання, %	Прогнозовані темпи зростання на 2013 рік, %	Фактична величина у 2012 році	Прогнозована величина на 2013 рік
Підприємство № 7				
Роздрібний товарооборот, тис. грн	105,8	107,0	8160	8730
Оборотні активи на кінець року, тис. грн	104,4	101,0	2425	2450
Середньорічні оборотні активи, тис. грн	-	103,9	2345,7	2437
Тривалість одного обороту, дні	-	97,2	103,4	100,5
Підприємство № 10				
Роздрібний товарооборот, тис. грн	101,8	105,0	10763,0	11300
Оборотні активи на кінець року, тис. грн	102,2	103,9	1784,8	1855
Середньорічні оборотні активи, тис. грн	-	103,5	1757,9	1819,9
Тривалість одного обороту, дні	-	98,6	58,8	58,0

Найбільш тісний зв'язок зі змінами товарообороту мають товарні запаси, які займають найбільшу частку у складі оборотних активів. У підприємстві № 7 їх частка у загальній величині оборотних активів у днях обороту на кінець періоду коливається від 86,1 до 80,7% та має чітку тенденцію до зниження на протязі всього періоду дослідження (табл. 3.10).

Максимальної величини у днях обороту товарні запаси досягають у I кварталі 2012 року (88,7 дні), а мінімальної наприкінці цього ж року (77,1 дні). Рівень коливання – 15,0%. Підприємство № 10 має ще більшу частку запасів, яка коливається від 92,5% до 88,7%, а їх розмір у днях обороту досягає найменшої величини наприкінці періоду, що аналізується, – (48,9 дні). Максимальний розмір мав місце у III кварталі 2011 року (57,5 дні). Відхилення максимального значення від мінімального складає – 17,6%.



Таблиця 3.8 – Основні показники стану оборотних активів роздрібного торговельного підприємства № 7 міста Харкова у 2011–2012 роках [розраховано автором за матеріалами дослідження]

Показник	2010 р.	2011 р.				2012 р.				IV кв. 2011 р./ IV кв.2010 р.	IV кв. 2012 р./ IV кв.2011 р.
	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.		
Роздрібний товарооборот, тис. грн	1988	1770	1738	2010	2137	1895	1824	2156	2285,0	107,5	106,9
На кінець періоду оборотні активи в цілому, тис. грн	2080,1	1953	2004	2112	2266,3	2257	2189	2306	2425	108,9	107,0
У тому числі: товарні запаси	1791,1	1655	1692	1737	1852,9	1867	1788	1866	1957	103,5	105,6
дебіторська заборгованість (товарна)	78,4	88	82	112	135,5	128	144	162	181	173,1	134,1
дебіторська заборгованість (розрахункова)	84,7	93	104	118	124,8	116	108	122	128	147,1	102,4
інші оборотні активи	63,3	56	69	86	97,8	84	91	103	109	155,6	111,3
грошові засоби	62,6	61	57	59	55,3	62	58	53	50	87,3	90,6
На кінець періоду оборотні активи в цілому, дні	94,2	99,3	103,8	94,6	95,4	107,2	108,0	96,3	95,5	+1,2	+0,1
У тому числі: товарні запаси	81,1	84,2	87,6	77,8	78,0	88,7	88,2	77,9	77,1	-3,1	-0,1
дебіторська заборгованість (товарна)	3,5	4,5	4,2	5,0	5,7	6,1	7,1	6,8	7,1	+2,2	+1,4
дебіторська заборгованість (розрахункова)	3,8	4,7	5,4	5,3	5,3	5,5	5,3	5,1	5,0	+1,5	-0,3
інші оборотні активи	2,9	2,8	3,6	3,9	4,1	4,0	4,5	4,3	4,3	+1,2	+0,2
грошові засоби	2,9	3,1	3,0	2,6	2,3	2,9	2,9	2,2	2,0	-0,6	-0,3

**Таблиця 3.9 – Основні показники стану оборотних активів роздрібного торговельного підприємства № 10 міста Харкова у 2011–2012 роках (розраховано автором за матеріалами дослідження)**

Показник	2010	2011				2012				IV кв. 2011/IV кв.2010	IV кв. 2012/IV кв.2011
	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.		
Роздрібний товарооборот, тис. грн	2923	2570	2606	2504	2882,3	2618,0	2528,0	2689	2928,0	98,6	101,6
На кінець періоду оборотні активи в цілому, тис. грн	1822,6	1785	1701	1769	1731,1	1802,0	1745,0	1814	1784,8	95,0	103,1
У тому числі: товарні запаси	1643,8	1584	1515	1599	1601,4	1647,0	1588,0	1612	1592	97,4	99,4
дебіторська заборгованість (товарна)	95,8	84	66	59	49,1	71,0	68,0	69	77	51,3	156,8
дебіторська заборгованість (розрахункова)	20,9	19,5	20,2	18,7	18,2	21,2	20,6	19,8	21,6	87,1	118,7
інші оборотні активи	5,2	4,8	6,6	5,6	3	5,4	6,0	5,1	4,7	57,7	156,7
грошові засоби	56,9	92,7	93,2	86,7	59,4	57,4	62,4	108,1	89,5	104,4	150,6
На кінець періоду оборотні активи в цілому, дні	56,1	62,5	58,7	63,6	54,1	61,9	62,1	60,7	54,9	-2,0	+0,8
У тому числі: товарні запаси	50,6	55,5	52,3	57,5	50,0	56,6	56,5	54,0	48,9	-0,6	-1,1
дебіторська заборгованість (товарна)	2,9	2,9	2,3	2,1	1,5	2,4	2,4	2,3	2,4	-1,4	-0,5
дебіторська заборгованість (розрахункова)	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	-	+0,1
інші оборотні активи	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	-0,1	-0,1
грошові засоби	1,8	3,2	3,2	3,1	1,9	2,0	2,2	3,6	2,7	+0,1	+0,8

**Таблиця 3.10 – Структура оборотних активів у днях обороту роздрібних торговельних підприємств № 7 та № 10 міста Харкова у 2011-2012 роках (розраховано автором за матеріалами дослідження)**

(у відсотках)

Показники	2010 р.	2011 р.				2012 р.				IV кв. 2011– IV кв.2010	IV кв. 2012– IV кв.2011
	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.		
Підприємство № 7											
На кінець періоду оборотні активи в цілому	100	100	100	100	100	100	100	100	100	–	–
У тому числі: товарні запаси	86,1	84,7	84,4	82,2	81,8	82,7	81,7	80,9	80,7	–4,3	–1,1
дебіторська заборгованість (товарна)	3,8	4,5	4,1	5,3	6,0	5,7	6,6	7,0	7,5	+2,2	+1,5
дебіторська заборгованість (розрахункова)	4,1	4,8	5,2	5,6	5,5	5,1	4,9	5,3	5,3	+1,4	-0,2
інші оборотні активи	3,0	2,9	3,4	4,1	4,3	3,7	4,2	4,5	4,5	+1,3	+0,2
грошові засоби	3,0	3,1	2,8	2,8	2,4	2,7	2,6	2,3	2,1	–0,6	–0,3
Підприємство № 10											
На кінець періоду оборотні активи в цілому	100	100	100	100	100	100	100	100	100	–	–
У тому числі: товарні запаси	90,2	88,7	89,1	90,4	92,5	91,4	91,0	88,9	89,2	+2,3	–3,3
дебіторська заборгованість (товарна)	5,3	4,7	3,9	3,3	2,8	3,9	3,9	3,8	4,3	–2,5	+1,5
дебіторська заборгованість (розрахункова)	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1	1,2	–	+0,1
інші оборотні активи	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	–0,1	+0,1
грошові засоби	3,1	5,2	5,5	4,9	3,4	3,2	3,6	6,0	5,0	+0,3	+1,6

На величину товарної складової дебіторської заборгованості впливає система взаємовідносин з постачальниками. У підприємстві № 7 вона має більш значний розмір у днях обороту та за питомою вагою у загальній величині оборотних активів ніж у підприємстві № 10. До того ж зміни цих показників у часі для першого підприємства мають чітку тенденцію до зростання, що свідчить про певні недоліки у сфері закупівель товарів.

В цілому дебіторська заборгованість певною мірою корелює зі змінами товарних запасів у частині здійснення передоплати та сплати ПДВ. Інші розрахунки відволікають достатньо постійну суму оборотних активів.

Але для підприємства № 7 характерним є декілька більша частка цього елемента оборотних активів відносно підприємства № 10, яка має певну тенденцію до зростання. Інші оборотні активи, як правило, не пов'язані з основною операційною діяльністю. Їх частка у першого підприємства відносно висока, на кінець періоду досягає – 4,5%. В той же час у другого підприємства цей показник складає 0,3%.

Гроші, як найбільш ліквідний та низько прибутковий елемент, визначаються потребами торговельних підприємств у поточних розрахунках. Їх розмір в обох підприємствах коливається в межах 2–3 днів.

Базуючись на результатах аналізу та використовуючи різноманітні аналітичні (середньої змінної, показників варіації, індексний, коефіцієнтний тощо) та евристичні методи було прогнозовано основні цільові показники стану оборотних активів на кінець 2013 року. Роздрібний товарооборот IV кварталу 2013 року визначено на основі річного (табл. 3.7) та середньої питомої ваги цього кварталу, що склалася протягом 2010–2012 років. Результати розрахунків наведено у табл. 3.11.

Як бачимо, внесення змін до складу оборотних активів у підприємстві № 7, а саме зменшення відволікання фінансових засобів у розрахунки та інші оборотні активи, мінімізація товарних запасів та грошових засобів у днях обороту на кінець 2013 року дозволять підвищити швидкість їх руху на 5,1 дні. А у підприємстві № 10, навпаки, додаткове поповнення та розширення асортименту товарних запасів повинно стати передумовою подальшого нарощування темпів зростання товарообороту та відповідного підвищення ефективності використання оборотних активів.

Визначені цільові показники спрямовують зміни у типах політики формування оборотних активів. Обидва підприємства мають можливість поступово рухатися від мало ефективних консервативної та агресивної політики до більш ефективних помірних.

В основі розглянутих двох методів важливу роль відіграє показник оборотності оборотних активів, який формується під впливом швидкості обороту окремих елементів на окремих стадіях кругообігу. Загальний показник нівелює можливості визначення рівня ефективності на кожному етапі руху, що, в свою чергу, звужує можливості прийняття відповідних управлінських рішень.

Певною мірою дозволяє вирішувати ці проблеми використання третього методу обґрунтування ефективної політики формування оборотних активів, в основі якого лежить функціонально-вартісний аналіз (ФВА, *Activity Based*

*Costing, ABC*). Основний принцип функціонально-вартісного аналізу – це співвіднесення значимості окремої функції із вартістю її виконання [201–203]. Він дозволяє виявити втрати та визначити їх чинники у розрізі окремих складових цілісної системи.

*Таблиця 3.11 – Цільові (прогнозовані) показники розміру та складу оборотних активів роздрібних торговельних підприємств № 7 та № 10 міста Харкова на 2013 рік на основі аналітичного методу (розроблено автором за матеріалами дослідження)*

Показник	Факт 2012		Прогноз 2013	
	рік	IV кв	рік	IV кв
Підприємство № 7				
Роздрібний товарооборот, тис. грн	8160	2285,0	8730	2423
На кінець періоду оборотні активи в цілому, тис. грн		2425		2342
У тому числі: товарні запаси		1957		2019
дебіторська заборгованість		309		188
інші оборотні активи		109		81
Грошові засоби		50		54
На кінець періоду оборотні активи в цілому, дні		95,5		87,0
У тому числі: товарні запаси		77,1		75,0
дебіторська заборгованість		12,1		7,0
інші оборотні активи		4,3		3,0
Грошові засоби		2,0		2,0
Тривалість одного обороту усіх оборотних активів, дні	103,4		98,3	
Підприємство № 10				
Роздрібний товарооборот, тис. грн	10763	2928,0	11300	3050
На кінець періоду оборотні активи в цілому, тис. грн		1784,8		1955
У тому числі: товарні запаси		1592		1762
дебіторська заборгованість		98,6		102
інші оборотні активи		4,7		6
Грошові засоби		89,5		85
На кінець періоду оборотні активи в цілому, дні		54,9		57,7
У тому числі: товарні запаси		48,9		52,0
дебіторська заборгованість		3,1		3,0
інші оборотні активи		0,1		0,2
Грошові засоби		2,7		2,5
Тривалість одного обороту усіх оборотних активів, дні	58,8		59,6	

Оборотні активи як економічний ресурс мають складну елементну структуру й обслуговують різноманітні сфери діяльності (бізнес-процеси) торговельних підприємств. Їх основна функція полягає у забезпеченні відтворювального процесу як у межах всього кругообігу, так й окремими елементами за окремими фазами. Декомпозиція процесу руху оборотних активів може розглядатися у різних напрямках:

- за елементами (запаси товарів, дебіторська заборгованість, гроші тощо);
- за сферами використання (закупівлі, зберігання, продажі, розрахунки);
- за більш деталізованими бізнес-процесами (центрами відповідальності, структурними підрозділами) тощо.

Завданням функціонально-вартісного аналізу оборотних активів є забезпечення раціональної взаємодії між їх загальною оборотністю та оборотністю за окремими складовими. Результатом взаємодії повинно стати забезпечення синхронності кругообігу в цілому. Формування оптимальної структури оборотних активів, яка забезпечує оптимальний результат, досягається шляхом вирівнювання коефіцієнтів оборотності оборотних активів в цілому та за окремими їх складовими. Це можливо зробити за допомогою коефіцієнту функціональної відповідності оборотності окремих складових та оборотності усїєї величини оборотних активів ( $K_{фв}$ ), який розраховується наступним чином [202, с. 37]:

$$K_{фв} = K_{об.ск.} : K_{з.об.}, \quad (3.4)$$

де  $K_{об.ск.}$  – коефіцієнт оборотності окремого елемента (складової) оборотних активів;

$K_{з.об.}$  – коефіцієнт загальної оборотності усїєї суми оборотних активів.

Економічне значення коефіцієнту функціональної відповідності полягає у співвідношенні темпів зростання результатів із темпами зростання ресурсів, що використовуються. При цьому ефективність буде досягнута за умов рівності коефіцієнту одиниці, або за умов рівності оборотності усїєї суми оборотних активів та оборотності у розрізі їх окремих складових, свідчить про синхронність кругообігу. Але, слід підкреслити, що рівність може мати місце лише у ідеалі й служити у якості орієнтиру, досягнення якого буде забезпечувати сприятливі умови для ефективного кругообігу та відтворення.

Для апробації даного методичного підходу було проведено спеціальне дослідження у межах підприємств роздрібної торгівлі № 7 та № 10 за 2012 рік, яке дозволило визначити складові загального середньорічного розміру оборотних активів у розрізі сфер їх використання: закупівлі, зберігання, продаж, розрахунки (табл. 3.12). Сферу закупівель обслуговують засоби, що представлені запасами товарів у дорозі, товарною складовою й частково розрахунковою складовою дебіторської заборгованості. Оборотні активи у сфері зберігання формуються за рахунок запасів та інших оборотних активів на складах підприємств. Продажі обслуговує та частка запасів, яка знаходиться у торговому залі. У сфері розрахунків приймають участь грошові засоби та частка розрахункової дебіторської заборгованості.

Складність виокремлення часткових результатів у вигляді певного обороту викликала необхідність проведення спеціальних обстежень та визначення середньої тривалості одного обороту окремих елементів оборотних активів за кожним етапом їх руху.

Розраховані показники табл. 3.12 свідчать, що в обох підприємствах доведення коефіцієнту функціональної відповідності у розрізі окремих сфер використання оборотних активів до рівня, який притаманний їх загальній сумі, дозволить, з одного боку, відносно вивільнити надлишкові засоби із сфер закупівлі та зберігання, а, з другого боку, поповнити за їх рахунок нестачу оборотних активів, які задіяні у сферах продажу та розрахунках.

Таблиця 3.12 – Розрахунок оптимальної структури оборотних активів для роздрібних торговельних підприємств № 7 та № 10 міста Харкова за даними 2012 року (розроблено автором за матеріалами дослідження)

Показники	Середньорічна сума оборотних активів, тис. грн	Загальний результат (оборот), тис. грн	Коефіцієнт оборотності оборотних активів, од.	Коефіцієнт функціональної відповідності, од.	Оптимальна сума оборотних активів, тис. грн	Структура оборотних активів, %		Зміни	
						фактична	оптимальна	%	тис.грн
Підприємство № 7									
Оборотні активи в цілому	2346	8160	3,48	1,0	2346	100	100	-	-
У тому числі у сфері:									
закупівлі	510	1204*	2,36	0,678	346	21,7	14,7	-7,0	-164
зберігання	1206	1990*	1,65	0,474	573	51,4	24,4	-27,0	-633
продажу	425	3281*	7,72	2,218	943	18,2	40,3	+22,1	+518
розрахунків	205	1685*	8,22	2,362	484	8,7	20,6	+11,9	+279
Підприємство № 10									
Оборотні активи в цілому	1758	10763	6,12	1,0	1758	100	100	-	-
У тому числі у сфері:									
закупівлі	335	1501*	4,48	0,732	245	19,1	13,9	-5,1	-90
зберігання	813	3293*	4,05	0,662	538	46,2	30,6	-15,6	-275
продажу	492	4883*	9,92	1,621	797	28,0	45,4	+17,4	+305
розрахунків	118	1086*	9,20	1,503	177	6,7	10,1	+3,4	+59

\*Результат (оборот) за окремими сферами діяльності умовно визначався на основі середньої тривалості одного обороту оборотних активів, що фактично склалася в даних сферах

Для вирішення цих питань необхідно використовувати значне коло різноманітних факторів, що впливають як на розмір складових оборотних активів та швидкість їх обороту на кожній стадії кругообігу.

Слід відмітити, що підприємство № 10 має фактичну структуру оборотних активів, яка більше наближена до оптимальної, ніж підприємство № 7. Таким чином, коефіцієнт функціональної відповідності відображує досягнутий рівень оборотності окремих складових оборотних активів, який співвідноситься з оборотністю їх загальної величини. Він виступає у якості орієнтиру під час планування на майбутні періоди з поступовим його вирівнюванням та забезпеченням синхронізації відтворювального процесу, що підвищує в цілому ефективність формування оборотних активів.

### **Висновки за розділом 3**

Важливим етапом обґрунтування ефективної політики формування оборотних активів визначено їх оптимізацію, під якою запропоновано розуміти систему способів і методів обґрунтування найкращого варіанту потреби в цих активах за певних обмежень з точки зору обраних цілей та критерію оптимальності. З метою упорядкування та регламентації процесу управління оборотними активами сформульовано принципи, які визначають методологічне та організаційне підґрунтя її проведення, та розроблено структурно-логічну модель її здійснення, що передбачає шість послідовних етапів.

Основною формою та засобом оптимізації оборотних активів визначено їх нормування, для формування методологічного підґрунтя якого розроблено класифікацію відповідних методичних підходів за типом політики формування оборотних активів, рівнем деталізації розрахунків, комплексністю та кількістю використовуваних методів нормування. З метою систематизації існуючих методів нормування оборотних активів визначено переваги, обмеження, об'єкти нормування, умови використання, суб'єкти управління, інформаційне забезпечення та характер результату, отриманого за допомогою різноманітних методів розрахунків.

Використовуючи загальні підходи до розробки політики формування оборотних активів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі та методичні підходи до нормування й оптимізації їх розміру, запропоновано та апробовано методичний інструментарій, який базується на динамічному, аналітичному та функціонально-вартісному підходах і дозволяє підвищити ефективність управлінських рішень.

Основні методичні положення і висновки за даним розділом були апробовані на науково-практичних конференціях [179; 197; 199], опубліковані у колективній монографії [200], у статті наукового фахового видання України [196] та у статті видання, що входить до наукометричних баз [178].



## ВИСНОВКИ

У монографії здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано розв'язання наукового завдання, що полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробці науково-методичних рекомендацій щодо вибору ефективної політики формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі.

1. Аналіз наукових праць, теоретико-методологічне розмежування понять «оборотні засоби», «оборотний капітал» та «оборотні активи», узагальнення та виокремлення основних характеристик дозволили уточнити економічну природу оборотних активів, яка є частиною ресурсного потенціалу, що контролюється підприємством, є неоднорідні за своїм складом та знаходяться на різних стадіях кругообігу, призначені для забезпечення безперервного й планомірного процесу господарської діяльності, споживаються та поновлюються в короткостроковому періоді з метою забезпечення певної економічної вигоди в майбутньому. Як економічна категорія оборотні активи виражають систему відносин, що складаються як зовні, так і всередині підприємства, щодо формування та використання найбільш мінливої частини активів підприємства. Це дозволяє визначити їх як самостійний об'єкт управління. З урахуванням неоднорідності та різноманітності властивостей елементів оборотних активів систематизовано їх види як об'єктів управління на рівні підприємств. Це забезпечує зв'язок видової класифікації оборотних активів за різними ознаками з напрямками управління й дає можливість визначити необхідність багатокритеріального підходу до формування їх обсягу та складу.

2. Вивчення сучасних підходів до класифікацій факторів, що впливають на формування оборотних активів, й врахування найбільш суттєвих функціональних особливостей торговельної галузі та цільової спрямованості управління дозволило доповнити фактори зовнішнього середовища таким специфічним фактором, як розвиток торговельної інфраструктури споживчого ринку, а фактори внутрішнього середовища згрупувати за ознаками: стратегічні, торговельно-організаційні, маркетингові, розрахунково-фінансові. Це дає можливість цілеспрямовано керувати обсягом та складом оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі.

3. З огляду на класифікацію підходів до управління оборотними активами визначено місце політики формування в загальній системі управління оборотними активами. Це дозволило розкрити зміст політики формування оборотних активів, яка будучи частиною загальної системи поточного та оперативного управління, являє собою систему принципів і методів обґрунтування та прийняття господарських рішень щодо оптимізації їх обсягу та структури відповідно до встановлених критеріїв. Базуючись на системному підході та теорії управління обґрунтовано структурно-логічну модель розробки політики формування оборотних активів.

4. На основі інтеграційної концепції розуміння сутності підприємства і результатів його діяльності розкрито та розмежовано зміст понять «ефективність формування оборотних активів» та «ефективність політики

формування оборотних активів». Ефективність формування оборотних активів полягає у визначенні та підтримці такого їх обсягу та складу, що забезпечують найбільший чи бажаний результат діяльності торговельного підприємства (товарооборот, прибуток, досягнення базових стратегічних цілей) за умов оптимізації витрат на залучення та використання. А ефективність політики формування оборотних активів полягає в прийнятті таких господарських рішень щодо обсягу та складу оборотних активів, які забезпечують їх високу продуктивність і результативність функціонування (досягнення встановлених цільових критеріїв) у мінливих умовах зовнішнього середовища з точки зору зацікавлених сторін як у теперішній час, так і в майбутньому. Це дозволяє створювати відповідні системи оцінки ефективності в процесі управління оборотними активами.

5.3 урахуванням системи цільових настанов щодо управління формуванням оборотних активів та основних положень теорії ефективності обґрунтовано вибір критеріїв (достатність, ліквідність і платоспроможність, прибутковість і ризик) та відповідної їм системи показників, що дозволяє комплексно та кількісно оцінювати стан і тенденції змін ефективності формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі. Проведене дослідження на базі сукупності підприємств роздрібної торгівлі підтвердило необхідність побудови певної ієрархії критеріїв залежно від цілей управління.

6. Дослідження статистичної та фінансової інформації на рівні торговельної галузі загалом, роздрібної торгівлі, груп та окремих підприємств дозволили визначити сучасні тенденції розвитку, особливості складу, оцінити ефективність формування оборотних активів на різних рівнях економіки та виявити найбільш проблемні місця в забезпеченні підприємств роздрібною торгівлі відповідними ресурсами. А саме, виявлено, що оборотні активи галузі є більш чутливими до змін зовнішнього середовища, їх динаміка та склад обумовлюються проміжним місцем торгівлі між виробничою та невиробничою сферами, вони мають високу швидкість обороту, що обумовлює використання більшістю підприємств агресивної політики щодо їх формування та фінансування.

7. Виходячи з багатокритеріального підходу до оцінки ефективності політики формування оборотних активів, запропоновано методичний підхід, який базується на співвідношенні динамічних змін товарообороту, оборотних активів та періоду їх обороту, що дозволяє розширити спектр типів політики та визначати різноманітні варіанти екстенсивного та інтенсивного спрямування розвитку підприємства.

8. Розглядаючи оптимізацію як пріоритетний напрям в побудові економічного механізму управління формуванням оборотних активів, сформульовано принципи, що визначають методологічне та організаційне підґрунтя цього процесу, розроблено структурно-логічну модель її здійснення, яка передбачає шість послідовних взаємопов'язаних етапів, та систематизовано методичні підходи до нормування основних елементів оборотних активів на підприємствах роздрібною торгівлі. Такий підхід дозволяє всебічно обґрунтувати процес управління формуванням оборотних активів.

9. На основі підходів до розробки політики формування оборотних активів та методичні підходи до нормування й оптимізації розміру їх основних елементів, розроблено методичний інструментарій, що базується на використанні динамічного, аналітичного та функціонально-вартісного методів та дозволяє з урахуванням стратегічного вектору розвитку, умов та особливостей функціонування роздрібних торговельних підприємств забезпечити обґрунтованість управлінських рішень щодо обсягу та структури оборотних активів суб'єктів господарювання торговельної галузі. Апробація запропонованого інструментарію на підприємствах роздрібно торгівлі вибіркової сукупності довела його дієвість і спрямованість на комплексне вирішення завдань вибору ефективного типу політики формування оборотними активами.

## **ДОДАТКИ**

Додаток А

Вихідна інформація для аналізу ефективності формування оборотних активів підприємств роздрібною торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова

Таблиця А.1 – Обґрунтування розподілу підприємств роздрібною торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за групами залежно від розміру торговельної площі (розроблено автором на основі інформації підприємств)

Група підприємств	№ підприємства	Площа, м <sup>2</sup>	Середня площа, м <sup>2</sup>	Розмах варіації, м <sup>2</sup>	Середнє квадратичне відхилення, м <sup>2</sup>	Коефіцієнт варіації, %
I	1	300				
	2	460				
	3	280				
	4	275				
	5	490				
	6	370				
	7	345				
	8	407				
	9	340				
	10	404				
	У цілому за групою	3671	367,1	215	69,6	18,97
II	11	6500				
	12	4800				
	13	3650				
	14	2700				
	15	3200				
	16	2050				
	17	4300				
	18	3500				
	19	4500				
	20	6800				
	У цілому за групою	43000	4300	4750	1458,6	33,92

**Таблиця А.2 – Роздрібний товарооборот підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки  
(розроблено автором на основі інформації підприємств)**

					тис. грн
№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
<b>I група підприємств</b>					
1	4856,5	5808,3	6008,5	6511,0	6857,2
2	13019,6	13080,8	14432,1	15022,3	15488,8
3	3768,4	4909,8	4947,2	6001,5	6128,9
4	5585,0	5748,9	5861,3	6060,4	6221,1
5	14518,0	13816,1	14508,0	16142,5	16286,9
6	7277,7	6694,5	7058,6	7428,8	7524,7
7	6167,8	6773,6	6909,3	7280,2	7655,3
8	6738,2	6796,4	7058,9	7320,1	7520,2
9	4613,8	4397,3	4208,4	4461,1	4777,5
10	9829,5	9862,5	10133,6	11030,5	10562,3
У цілому за групою	76374,4	77888,2	81125,9	87258,4	89022,9
<b>II група підприємств</b>					
11	203564	257257	403525	463029,0	600282,0
12	332112	420164	381504	435169	498711,0
13	281402	322063	327337	350260	377808,0
14	200365	231021	262105	258446	274510,0
15	157222	188649	200416	247314	270140,0
16	99486	165542	172603	180468	189339,0
17	303524	362155	370476	398242	417714,0
18	236560	279502	301107	310246	337417,0
19	172717	252124	282822	333612	374030,0
20	560612	656030	240497	268665	296904,0
У цілому за групою	2547564	3134507	2942392	3245451,0	3636855,0

**Таблиця А.3– Розмір оборотних активів в цілому на підприємствах роздрібно́ї торгівлі  
вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року)  
(розроблено автором на основі інформації підприємств)**

					тис. грн
№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	1268,3	1660,4	1669,5	1612,9	1705,6
2	2270,6	2205,2	2344,4	2401,5	2614,2
3	875,1	1088,7	998,7	1017,3	1102,5
4	1594,3	1677,6	1711,6	1742,5	1719,6
5	2390,4	2403,3	2604,3	2664,5	2747,1
6	1836,2	1808,9	1870,5	1705,5	1778,2
7	1956,3	1911,6	1998,4	2080,1	2266,3
8	2045,8	1966,2	2077,6	2104,6	2098,3
9	998,6	1002,3	996,5	962,4	1108,8
10	1605,3	1644,3	1718,9	1822,6	1731,1
У цілому за групою	16840,9	17368,5	17990,4	18113,9	18871,7
ІІ група підприємств					
11	13889	25507	37271	46402	52208
12	59189	56412	56008	59117	66050
13	38271	39920	40656	41909	43226
14	30472	34115	36902	31910	36810
15	29052	31048	35642	36901	37282
16	21040	26405	28622	30126	31403
17	44205	49622	49117	49612	50011
18	37720	39856	40924	42004	41617
19	23156	34292	39781	42602	44054
20	55660	48120	45104	56202	58452
У цілому за групою	352654	385297	410027	436785	461113

**Таблиця А.4 – Розмір товарних запасів на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розроблено автором на основі інформації підприємств)**

тис. грн

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	988,7	1291,9	1261,4	1165,4	1088,3
2	1808,8	1719,9	1919,7	2015,8	2206,3
3	781,1	946,4	838,5	855,4	892,4
4	1335,5	1381,2	1410,5	1433,6	1517,6
5	2218	2269,4	2438,5	2467	2512,4
6	1692,4	1586	1692,9	1608,7	1669,8
7	1608,5	1699,5	1756	1791,1	1852,9
8	1642,4	1574	1651,5	1679,9	1722,3
9	754,1	801,3	799,6	832,5	905,3
10	1474,5	1515,8	1569,6	1643,8	1601,4
У цілому за групою	14304,0	14785,4	15338,2	15493,2	15968,7
ІІ група підприємств					
11	8469	15567	27740	36778	38874
12	37309	41604	33581	35168	37402
13	27107	29521	29421	32048	30501
14	21940	24373	25374	24190	28110
15	22685	23937	27818	28344	31156
16	18026	24515	26773	26571	28022
17	40069	44034	43360	44057	45261
18	33773	35404	35707	36092	35519
19	12897,8	16031	17202	18808	18677
20	32545	22999	28805	28910	30902
У цілому за групою	254820,8	277985	295781	310966	324424,0



**Таблиця А.5 – Загальний розмір дебіторської заборгованості та інших оборотних активів  
на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова  
за 2007–2011 роки (на кінець року)  
(розроблено автором на основі інформації підприємств)**

тис. грн

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
<b>I група підприємств</b>					
1	257,0	339,8	376,9	414,1	578,6
2	424,7	450,1	381,9	349,0	359,2
3	49,3	89,6	109,8	112,9	153,9
4	186,4	220,3	222,9	238,6	129,6
5	119,7	85,8	105,6	140,1	184,9
6	42,2	121,2	90,1	24,0	27,7
7	306,3	173,9	198,0	226,4	358,1
8	321,1	314,1	351,1	351,8	301,8
9	213,8	162,7	155,1	93,9	165,3
10	82,2	94,0	105,0	121,9	70,3
У цілому за групою	2002,7	2051,5	2096,4	2072,7	2329,4
<b>II група підприємств</b>					
11	1462,0	3759,0	2380,0	1755,0	4738,0
12	19876,0	11918,0	17357,0	17791,0	23025,0
13	8504,0	6927,0	7324,0	5816,0	8835,0
14	5710,0	7272,0	8748,0	4304,0	5592,0
15	3793,0	3369,0	3558,0	3395,0	1291,0
16	2118,0	1214,0	950,0	2497,0	1723,0
17	1651,0	1898,0	1645,0	1314,0	886,0
18	2219,0	1797,0	1591,0	1433,0	1576,0
19	6128,2	15185,0	17142,0	18772,0	20199,0
20	18052,0	22465,0	13891,0	23570,0	24681,0
У цілому за групою	69513,2	75804,0	74586,0	80647,0	92546,0

**Таблиця А.6 – Розмір товарної складової дебіторської заборгованості на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розроблено автором на основі інформації підприємств)**

тис. грн

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	247,2	328,6	366,5	401,8	554,3
2	382,9	402,3	364,2	338,2	344,4
3	44,6	80,2	98,5	104,7	141,6
4	118,6	144,6	150,2	166,3	87,2
5	88,5	60,2	98,4	120,6	137,4
6	22,4	82,2	76,8	14,5	18,8
7	87,6	95,2	74,9	78,4	135,5
8	218,8	213	241,2	233,4	180,6
9	47,6	26,2	33,2	5	16,5
10	62,6	71,4	79,2	95,8	49,1
У цілому за групою	1320,8	1503,9	1583,1	1558,7	1665,4
ІІ група підприємств					
11	266	1232	1268	1077	2458
12	10031	9364	10220	11108	13143
13	7401	5622	4857	4503	6008
14	5225	6081	6923	3821	4011
15	1878	1601	1772	1868	782
16	974	411	320	1046	832
17	664	890	772	642	453
18	1318	958	816	657	701
19	4883	8589	9007	10224	11956
20	10355	9912	9806	12758	14520
У цілому за групою	42995,0	44660	45761	47704	54864

**Таблиця А.7 – Розмір дебіторської заборгованості по розрахункам на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розроблено автором на основі інформації підприємств)**

тис. грн

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	7,2	8,3	6,4	8,3	15,1
2	28,4	27,3	11,5	9,2	12,4
3	3,8	6,3	7,6	5,8	8,4
4	36,4	38,2	27,9	40,3	25,8
5	21,5	18,4	7,2	11,6	33,2
6	12,7	14,5	10,3	9,5	8,9
7	158,4	76,2	68,5	84,7	124,8
8	74,6	65,4	78,6	82,2	89,1
9	108,5	94,3	96,2	62,7	87,4
10	17,5	19,2	19,7	20,9	18,2
У цілому	469	368,1	333,9	335,2	423,3
ІІ група підприємств					
11	751	1452	812	315	1152
12	2647	1552	2986	3242	3651
13	898	1055	1311	914	1407
14	395	732	902	361	866
15	1266	1342	1408	1163	411
16	721	568	478	806	624
17	705	813	690	599	405
18	649	725	684	678	741
19	885	1426	2655	2833	3004
20	3540	3822	2188	5638	5408
У цілому	12457,0	13487	14114	16549	17669

Таблиця А.8 – Розмір інших оборотних активів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі  
вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року)  
(розроблено автором на основі інформації підприємств)

тис. грн

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	2,6	2,9	4,0	4,0	9,2
2	13,4	20,5	6,2	1,6	2,4
3	0,9	3,1	3,7	2,4	3,9
4	31,4	37,5	44,8	32,0	16,6
5	9,7	7,2	0,0	7,9	14,3
6	7,1	24,5	3,0	0,0	0,0
7	60,3	2,5	54,6	63,3	97,8
8	27,7	35,7	31,3	36,2	32,1
9	57,7	42,2	25,7	26,2	61,4
10	2,1	3,4	6,1	5,2	3,0
У цілому за групою	212,9	179,5	179,4	178,8	240,7
ІІ група підприємств					
11	445,0	1075,0	300,0	363,0	1128,0
12	7198,0	1002,0	4151,0	3441,0	6231,0
13	205,0	250,0	1156,0	399,0	1420,0
14	90,0	459,0	923,0	122,0	715,0
15	649,0	426,0	378,0	364,0	98,0
16	423,0	235,0	152,0	645,0	267,0
17	282,0	195,0	183,0	73,0	28,0
18	252,0	114,0	91,0	98,0	134,0
19	360,2	5170,0	5480,0	5715,0	5239,0
20	4157,0	8731,0	1897,0	5174,0	4753,0
У цілому за групою	14061,2	17657,0	14711,0	16394,0	20013,0

**Таблиця А.9 – Розмір грошових засобів на кінець року на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розроблено автором на основі інформації підприємств)**

тис. грн

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	22,6	28,7	31,2	33,4	38,7
2	37,1	35,2	42,8	36,7	48,7
3	44,7	52,7	50,4	49	56,2
4	72,4	76,1	78,2	70,3	72,4
5	52,7	48,1	60,2	57,4	49,8
6	101,6	101,7	87,5	72,8	80,7
7	41,5	38,2	44,4	62,6	55,3
8	82,3	78,1	75	72,9	74,2
9	30,7	38,3	41,8	36	38,2
10	48,6	34,5	44,3	56,9	59,4
У цілому за групою	534,2	531,6	555,8	548	573,6
ІІ група підприємств					
11	3958	6181	7151	7869	8596
12	2004	2890	5070	6158	5623
13	2660	3472	3911	4045	3890
14	2822	2470	2780	3416	3108
15	2574	3742	4266	5162	4835
16	896	676	899	1058	1658
17	2485	3690	4112	4241	3864
18	1728	2655	3626	4479	4522
19	4130	3076	5437	5022	5178
20	5063	2656	2408	3722	2869
У цілому за групою	28320,0	31508	39660	45172	44143

**Таблиця А.10 – Валюта балансу на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розроблено автором на основі інформації підприємств)**

тис. грн

<b>№ підприємства</b>	<b>2007 р.</b>	<b>2008 р.</b>	<b>2009 р.</b>	<b>2010 р.</b>	<b>2011 р.</b>
<b>I група підприємств</b>					
1	1901,5	2226,7	2226,6	2145,5	2247,6
2	3243,4	3179,5	3318,3	3340,7	3769,2
3	1380,9	1581,5	1489,6	1515,6	1606,4
4	1911,1	1983,2	2012	2040,9	1989,7
5	3337,2	3313,6	3477,7	3498	3586,1
6	2812	2479	2543,1	2404,5	2869,5
7	3362,1	3326,1	3420	3457,4	3612,9
8	2878,6	2766,6	2876,8	2891,4	2782,6
9	1183,8	1186,8	1175,4	1136,7	1408,5
10	2219,6	2221,9	2304,5	2522,8	2677,9
У цілому за групою	24230,2	24264,9	24844	24953,5	26550,4
<b>II група підприємств</b>					
11	35609	47620	65632	88009	98712
12	163990	172906	175092	176662	184150
13	42643	44646	45715	47305	49471
14	36555	40491	43592	44041	47852
15	39378	40303	45731	47277	52274
16	22942	31599	32962	34670	35810
17	54054	60392	60304	60850	62101
18	141536	143810	145042	146327	148512
19	37497,2	49528	54525	58033	60148
20	426742,5	398836	393720	421401	408256
У цілому за групою	1000947	1030131	1062315	1124575	1147286

**Таблиця А.11 – Розмір власного капіталу на підприємствах роздрібної торгівлі  
вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року)  
(розроблено автором на основі інформації підприємств)**

тис. грн

<b>№ підприємства</b>	<b>2007 р.</b>	<b>2008 р.</b>	<b>2009 р.</b>	<b>2010 р.</b>	<b>2011 р.</b>
<b>I група підприємств</b>					
1	542,7	512,6	509,3	498,3	502,5
2	965,7	948,1	909,6	912,7	990,4
3	486,2	468,5	443,5	456,4	474,2
4	322,7	326,1	313,6	287,2	297,9
5	888,9	944,6	929,5	938,1	922,2
6	928,6	826,5	801,5	811,7	917,8
7	1388,5	1290,1	1208,3	1280,4	1312,6
8	760,3	712,5	731,5	714,6	726,1
9	170,4	177,3	165	158,4	140,6
10	608,2	580,2	577,2	611,5	686,4
У цілому за групою	7062,2	6786,5	6589	6669,3	6970,7
<b>II група підприємств</b>					
11	6258	6159	6438	6572	6759
12	1315	1638	1765	2163	2455
13	4473	4792	4990	5405	5378
14	3180	3348	3510	3722	4017
15	2500	2600	2680	2810	3082
16	2178	2368	2571	2663	2704
17	3628	4112	4540	4822	5215
18	4014	4188	4217	4347	4608
19	475,8	-428,5	-446	-2148	-1885
20	36663,7	37290,9	37973	-3915	-2885
У цілому за групою	64685,1	66067,4	68238	26441	29448

**Таблиця А.12 – Розмір чистого оборотного капіталу на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розроблено автором на основі інформації підприємств)**

тис. грн

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	-90,5	-53,7	-47,8	-34,3	-39,5
2	-7,1	-26,2	-64,3	-26,5	-164,6
3	-19,6	-24,3	-47,4	-41,9	-29,7
4	5,9	20,5	13,2	-11,2	27,8
5	-57,9	34,3	56,1	104,6	83,2
6	-47,2	156,4	128,9	112,7	-173,5
7	-17,3	-124,4	-213,3	-96,9	-34
8	-72,5	-87,9	-67,7	-72,2	41,8
9	-14,8	-7,2	-13,9	-15,9	-159,1
10	-6,1	2,6	-8,4	-88,7	-260,4
У цілому за групою	-327,1	-109,9	-264,6	-170,3	-708
ІІ група підприємств					
11	-9118	-9274	-11723	-22435	-26865
12	-96536	-107966	-108429	-105082	-105445
13	100,6	66	-69	9	-867
14	-1403	-1608	-1830	-7209	-5925
15	74	1165	411	684	-3960
16	276	-2826	-1769	-1881	-1703
17	79	-358	-747	-516	-975
18	-91752	-90566	-90801	-91176	-93787
19	29,8	-2204,5	10110	7721	4221
20	-211468	-179878	-228677	-296119	-284289
У цілому за групою	-409718	-393449	-433524	-516004	-519595



**Таблиця А.13– Розмір власного оборотного капіталу на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року)  
(розроблено автором на основі інформації підприємств)**

тис. грн

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	-90,5	-53,7	-47,8	-34,3	-39,5
2	-7,1	-26,2	-64,3	-26,5	-164,6
3	-19,6	-24,3	-47,4	-41,9	-29,7
4	5,9	20,5	13,2	-11,2	27,8
5	-57,9	34,3	56,1	104,6	83,2
6	-47,2	156,4	128,9	112,7	-173,5
7	-17,3	-124,4	-213,3	-96,9	-34,0
8	-72,5	-87,9	-67,7	-72,2	41,8
9	-14,8	-7,2	-13,9	-15,9	-159,1
10	-6,1	2,6	-8,4	-88,7	-260,4
У цілому за групою	-327,1	-109,9	-264,6	-170,3	-708,0
ІІ група підприємств					
11	-15462,0	-15954,0	-21923,0	-35035,0	-39745,0
12	-103486,0	-114856,0	-117319,0	-115382,0	-115645,0
13	100,6	66,0	-69,0	9,0	-867,0
14	-2903,0	-3028,0	-3180,0	-8409,0	-7025,0
15	-7826,0	-6655,0	-7409,0	-7566,0	-11910,0
16	276,0	-2826,0	-1769,0	-1881,0	-1703,0
17	-6221,0	-6658,0	-6647,0	-6416,0	-6875,0
18	-99802,0	-99766,0	-99901,0	-99976,0	-102287,0
19	-13865,4	-15664,5	-15190,0	-17579,0	-17979,0
20	-334418,8	-313425,1	-310643,0	-369114,0	-352689,0
У цілому за групою	-583607,6	-578766,6	-584050,0	-661349,0	-656725,0

**Додаток Б**  
Показники, що характеризують структуру оборотних активів

**Таблиця Б.1 – Питома вага оборотних активів у валюті балансу на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)**

(у відсотках)

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
<b>I група підприємств</b>					
1	66,7	74,6	75,0	75,2	75,9
2	70,0	69,4	70,7	71,9	69,4
3	63,4	68,8	67,0	67,1	68,6
4	83,4	84,6	85,1	85,4	86,4
5	71,6	72,5	74,9	76,2	76,6
6	65,3	73,0	73,6	70,9	62,0
7	58,2	57,5	58,4	60,2	62,7
8	71,1	71,1	72,2	72,8	75,4
9	84,4	84,5	84,8	84,7	78,7
10	72,3	74,0	74,6	72,2	64,6
У цілому за групою	69,5	71,6	72,4	72,6	71,1
<b>II група підприємств</b>					
11	39,0	53,6	56,8	52,7	52,9
12	36,1	32,6	32,0	33,5	35,9
13	89,7	89,4	88,9	88,6	87,4
14	83,4	84,3	84,7	72,5	76,9
15	73,8	77,0	77,9	78,1	71,3
16	91,7	83,6	86,8	86,9	87,7
17	81,8	82,2	81,4	81,5	80,5
18	26,7	27,7	28,2	28,7	28,0
19	61,8	69,2	73,0	73,4	73,2
20	13,0	12,1	11,5	13,3	14,3
У цілому за групою	35,2	37,4	38,6	38,8	40,2

**Таблиця Б.2– Питома вага товарних запасів у оборотних активах на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)**

(у відсотках)

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	78,0	77,8	75,6	72,3	63,8
2	79,7	78,0	81,9	83,9	84,4
3	89,3	86,9	84,0	84,1	80,9
4	83,8	82,3	82,4	82,3	88,3
5	92,8	94,4	93,6	92,6	91,5
6	92,2	87,7	90,5	94,3	93,9
7	82,2	88,9	87,9	86,1	81,8
8	80,3	80,1	79,5	79,8	82,1
9	75,5	79,9	80,2	86,5	81,6
10	91,9	92,2	91,3	90,2	92,5
У цілому за групою	84,9	85,1	85,3	85,5	84,6
ІІ група підприємств					
11	61,0	61,0	74,4	79,3	74,5
12	63,0	73,8	60,0	59,5	56,6
13	70,8	74,0	72,4	76,5	70,6
14	72,0	71,4	68,8	75,8	76,4
15	78,1	77,1	78,0	76,8	83,6
16	85,7	92,8	93,5	88,2	89,2
17	90,6	88,7	88,3	88,8	90,5
18	89,5	88,8	87,3	85,9	85,3
19	55,7	46,7	43,2	44,1	42,4
20	58,5	47,8	63,9	51,4	52,9
У цілому за групою	72,3	72,1	72,1	71,2	70,4

**Таблиця Б.3– Питома вага дебіторської заборгованості та інших оборотних активів у їх сумі на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)**

(у відсотках)

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	20,3	20,5	22,6	25,7	33,9
2	18,7	20,4	16,3	14,5	13,7
3	5,6	8,2	11,0	11,1	14,0
4	11,7	13,1	13,0	13,7	7,5
5	5,0	3,6	4,1	5,3	6,7
6	2,3	6,7	4,8	1,4	1,6
7	15,7	9,1	9,9	10,9	15,8
8	15,7	16,0	16,9	16,7	14,4
9	21,4	16,2	15,6	9,8	14,9
10	5,1	5,7	6,1	6,7	4,1
У цілому за групою	11,9	11,8	11,7	11,4	12,3
ІІ група підприємств					
11	10,5	14,7	6,4	3,8	9,1
12	33,6	21,1	31,0	30,1	34,9
13	22,2	17,4	18,0	13,9	20,4
14	18,7	21,3	23,7	13,5	15,2
15	13,1	10,9	10,0	9,2	3,5
16	10,1	4,6	3,3	8,3	5,5
17	3,7	3,8	3,3	2,6	1,8
18	5,9	4,5	3,9	3,4	3,8
19	26,5	44,3	43,1	44,1	45,9
20	32,4	46,7	30,8	41,9	42,2
У цілому за групою	19,7	19,7	18,2	18,5	20,1

**Таблиця Б.4– Питома вага товарної складової дебіторської заборгованості у оборотних активах на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)**

(у відсотках)

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	19,5	19,8	22,0	24,9	32,5
2	16,9	18,2	15,5	14,1	13,2
3	5,1	7,4	9,9	10,3	12,8
4	7,4	8,6	8,8	9,5	5,1
5	3,7	2,5	3,8	4,5	5,0
6	1,2	4,5	4,1	0,9	1,1
7	4,5	5,0	3,7	3,8	6,0
8	10,7	10,8	11,6	11,1	8,6
9	4,8	2,6	3,3	0,5	1,5
10	3,9	4,3	4,6	5,3	2,8
У цілому за групою	7,8	8,7	8,8	8,6	8,8
ІІ група підприємств					
11	1,9	4,8	3,4	2,3	4,7
12	16,9	16,6	18,2	18,8	19,9
13	19,3	14,1	11,9	10,7	13,9
14	17,1	17,8	18,8	12,0	10,9
15	6,5	5,2	5,0	5,1	2,1
16	4,6	1,6	1,1	3,5	2,6
17	1,5	1,8	1,6	1,3	0,9
18	3,5	2,4	2,0	1,6	1,7
19	21,1	25,0	22,6	24,0	27,1
20	18,6	20,6	21,7	22,7	24,8
У цілому за групою	12,2	11,6	11,2	10,9	11,9

**Таблиця Б.5– Питома вага дебіторської заборгованості у розрахунках в оборотних активах на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)**

(у відсотках)

<b>№ підприємства</b>	<b>2007 р.</b>	<b>2008 р.</b>	<b>2009 р.</b>	<b>2010 р.</b>	<b>2011 р.</b>
<b>I група підприємств</b>					
1	0,6	0,5	0,4	0,5	0,9
2	1,3	1,2	0,5	0,4	0,5
3	0,4	0,6	0,8	0,6	0,8
4	2,3	2,3	1,6	2,3	1,5
5	0,9	0,8	0,3	0,4	1,2
6	0,7	0,8	0,6	0,6	0,5
7	8,1	4,0	3,4	4,1	5,5
8	3,6	3,3	3,8	3,9	4,2
9	10,9	9,4	9,7	6,5	7,9
10	1,1	1,2	1,1	1,1	1,1
У цілому за групою	2,8	2,1	1,9	1,9	2,2
<b>II група підприємств</b>					
11	5,4	5,7	2,2	0,7	2,2
12	4,5	2,8	5,3	5,5	5,5
13	2,3	2,6	3,2	2,2	3,3
14	1,3	2,1	2,4	1,1	2,4
15	4,4	4,3	4,0	3,2	1,1
16	3,4	2,2	1,7	2,7	2,0
17	1,6	1,6	1,4	1,2	0,8
18	1,7	1,8	1,7	1,6	1,8
19	3,8	4,2	6,7	6,6	6,8
20	6,4	7,9	4,9	10,0	9,3
У цілому за групою	3,5	3,5	3,4	3,8	3,8

**Таблиця Б.6– Питома вага інших оборотних активів у їх сумі на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)**

(у відсотках)

<b>№ підприємства</b>	<b>2007 р.</b>	<b>2008 р.</b>	<b>2009 р.</b>	<b>2010 р.</b>	<b>2011 р.</b>
<b>I група підприємств</b>					
1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,5
2	0,6	0,9	0,3	0,1	0,1
3	0,1	0,3	0,4	0,2	0,4
4	2,0	2,2	2,6	1,8	1,0
5	0,4	0,3	0,0	0,3	0,5
6	0,4	1,4	0,2	0,0	0,0
7	3,1	0,1	2,7	3,0	4,3
8	1,4	1,8	1,5	1,7	1,5
9	5,8	4,2	2,6	2,7	5,5
10	0,1	0,2	0,4	0,3	0,2
У цілому за групою	1,3	1,0	1,0	1,0	1,3
<b>II група підприємств</b>					
11	3,2	4,2	0,8	0,8	2,2
12	12,2	1,8	7,4	5,8	9,4
13	0,5	0,6	2,8	1,0	3,3
14	0,3	1,3	2,5	0,4	1,9
15	2,2	1,4	1,1	1,0	0,3
16	2,0	0,9	0,5	2,1	0,9
17	0,6	0,4	0,4	0,1	0,1
18	0,7	0,3	0,2	0,2	0,3
19	1,6	15,1	13,8	13,4	11,9
20	7,5	18,1	4,2	9,2	8,1
У цілому за групою	4,0	4,6	3,6	3,8	4,3

**Таблиця Б.7– Питома вага грошових засобів у оборотних активах на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)**

(у відсотках)

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	1,8	1,7	1,9	2,1	2,3
2	1,6	1,6	1,8	1,5	1,9
3	5,1	4,8	5,0	4,8	5,1
4	4,5	4,5	4,6	4,0	4,2
5	2,2	2,0	2,3	2,2	1,8
6	5,5	5,6	4,7	4,3	4,5
7	2,1	2,0	2,2	3,0	2,4
8	4,0	4,0	3,6	3,5	3,5
9	3,1	3,8	4,2	3,7	3,4
10	3,0	2,1	2,6	3,1	3,4
У цілому за групою	3,2	3,1	3,1	3,0	3,0
ІІ група підприємств					
11	28,5	24,2	19,2	17,0	16,5
12	3,4	5,1	9,1	10,4	8,5
13	7,0	8,7	9,6	9,7	9,0
14	9,3	7,2	7,5	10,7	8,4
15	8,9	12,1	12,0	14,0	13,0
16	4,3	2,6	3,1	3,5	5,3
17	5,6	7,4	8,4	8,5	7,7
18	4,6	6,7	8,9	10,7	10,9
19	17,8	9,0	13,7	11,8	11,8
20	9,1	5,5	5,3	6,6	4,9
У цілому за групою	8,0	8,2	9,7	10,3	9,6



Додаток В  
Розмір оборотних активів у днях обороту

*Таблиця В.1*– Загальний розмір оборотних активів у днях обороту на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)

дні

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	94,0	102,9	100,0	89,2	89,5
2	62,8	60,7	58,5	57,6	60,8
3	83,6	79,8	72,7	61,0	64,8
4	102,8	105,1	105,1	103,5	99,5
5	59,3	62,6	64,6	59,4	60,7
6	90,8	97,3	95,4	82,6	85,1
7	114,2	101,6	104,1	102,9	106,6
8	109,3	104,1	106,0	103,5	100,4
9	77,9	82,1	85,2	77,7	83,6
10	58,8	60,0	61,1	59,5	59,0
У цілому за групою	79,4	80,3	79,8	74,7	76,3
ІІ група підприємств					
11	24,6	35,7	33,3	36,1	31,3
12	64,2	48,3	52,9	48,9	47,7
13	49,0	44,6	44,7	43,1	41,2
14	54,7	53,2	50,7	44,4	48,3
15	66,5	59,2	64,0	53,7	49,7
16	76,1	57,4	59,7	60,1	59,7
17	52,4	49,3	47,7	44,8	43,1
18	57,4	51,3	48,9	48,7	44,4
19	48,3	49,0	50,6	46,0	42,4
20	35,7	26,4	67,5	75,3	70,9
У цілому за групою	49,8	44,3	50,2	48,5	45,6

*Таблиця В.2 –Товарні запаси у днях обороту на кінець року на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)*

дні

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	61,3	77,4	69,7	61,2	57,1
2	49,8	42,9	46,0	46,9	51,3
3	57,3	68,9	50,3	50,2	52,4
4	83,6	84,8	83,8	83,0	87,8
5	57,8	56,3	54,4	54,5	55,5
6	83,7	80,9	82,0	77,0	79,9
7	85,5	88,6	86,8	84,2	87,1
8	87,0	80,3	81,2	80,4	82,4
9	61,7	68,5	64,5	62,7	68,2
10	53,8	53,8	51,2	56,0	54,6
У цілому за групою	66,1	65,6	63,3	62,7	64,6
ІІ група підприємств					
11	11,9	13,9	21,6	22,1	23,3
12	32,0	39,3	27,8	25,4	27,0
13	30,3	32,5	30,2	30,5	29,1
14	34,2	33,5	35,3	31,7	36,9
15	43,3	43,0	40,5	37,8	41,5
16	39,2	51,1	53,4	50,5	53,3
17	47,5	43,8	42,1	39,8	39,0
18	43,5	42,3	41,4	38,5	37,9
19	18,4	20,4	18,6	18,1	18,0
20	17,9	34,4	38,6	35,1	37,5
У цілому за групою	29,3	34,0	32,8	30,8	32,1

**Таблиця В.3 – Дебіторська заборгованість та інші оборотні активи у днях обороту  
на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності  
міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)**

дні

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	19,1	21,1	22,6	22,9	30,4
2	11,7	12,4	9,5	8,4	8,3
3	4,7	6,6	8,0	6,8	9,0
4	12,0	13,8	13,7	14,2	7,5
5	3,0	2,2	2,6	3,1	4,1
6	2,1	6,5	4,6	1,2	1,3
7	17,9	9,2	10,3	11,2	16,8
8	17,2	16,6	17,9	17,3	14,4
9	16,7	13,3	13,3	7,6	12,5
10	3,0	3,4	3,7	4,0	2,4
У цілому за групою	9,4	9,5	9,3	8,6	9,4
ІІ група підприємств					
11	2,6	5,3	2,1	1,4	2,8
12	21,5	10,2	16,4	14,7	16,6
13	10,9	7,7	8,1	6,0	8,4
14	10,3	11,3	12,0	6,0	7,3
15	8,7	6,4	6,4	4,9	1,7
16	7,7	2,6	2,0	5,0	3,3
17	2,0	1,9	1,6	1,2	0,8
18	3,4	2,3	1,9	1,7	1,7
19	12,8	21,7	21,8	20,3	19,4
20	11,6	12,3	20,8	31,6	29,9
У цілому за групою	9,8	8,7	9,1	8,9	9,2

**Таблиця В.4– Товарна складова дебіторської заборгованості у днях обороту на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)**

дні

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	18,3	20,4	22,0	22,2	29,1
2	10,6	11,1	9,1	8,1	8,0
3	4,3	5,9	7,2	6,3	8,3
4	7,6	9,1	9,2	9,9	5,0
5	2,2	1,6	2,4	2,7	3,0
6	1,1	4,4	3,9	0,7	0,9
7	5,1	5,1	3,9	3,9	6,4
8	11,7	11,3	12,3	11,5	8,6
9	3,7	2,1	2,8	0,4	1,2
10	2,3	2,6	2,8	3,1	1,7
У цілому за групою	6,2	7,0	7,0	6,4	6,7
ІІ група підприємств					
11	0,5	1,7	1,1	0,8	1,5
12	10,9	8,0	9,6	9,2	9,5
13	9,5	6,3	5,3	4,6	5,7
14	9,4	9,5	9,5	5,3	5,3
15	4,3	3,1	3,2	2,7	1,0
16	3,5	0,9	0,7	2,1	1,6
17	0,8	0,9	0,8	0,6	0,4
18	2,0	1,2	1,0	0,8	0,7
19	10,2	12,3	11,5	11,0	11,5
20	6,6	5,4	14,7	17,1	17,6
У цілому за групою	6,1	5,1	5,6	5,3	5,4

**Таблиця В.5– Дебіторська заборгованість у розрахунках у днях на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)**

дні

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	0,5	0,5	0,4	0,5	0,8
2	0,8	0,8	0,3	0,2	0,3
3	0,4	0,5	0,6	0,3	0,5
4	2,3	2,4	1,7	2,4	1,5
5	0,5	0,5	0,2	0,3	0,7
6	0,6	0,8	0,5	0,5	0,4
7	9,2	4,0	3,6	4,2	5,9
8	4,0	3,5	4,0	4,0	4,3
9	8,5	7,7	8,2	5,1	6,6
10	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6
У цілому за групою	2,2	1,7	1,5	1,4	1,7
ІІ група підприємств					
11	1,3	2,0	0,7	0,2	0,7
12	2,9	1,3	2,8	2,7	2,6
13	1,1	1,2	1,4	0,9	1,3
14	0,7	1,1	1,2	0,5	1,1
15	2,9	2,6	2,5	1,7	0,5
16	2,6	1,2	1,0	1,6	1,2
17	0,8	0,8	0,7	0,5	0,3
18	1,0	0,9	0,8	0,8	0,8
19	1,8	2,0	3,4	3,1	2,9
20	2,3	2,1	3,3	7,6	6,6
У цілому за групою	1,8	1,5	1,7	1,8	1,7

**Таблиця В.6– Інші оборотні активи у днях обороту на підприємствах роздрібно́ї торгівлі  
вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)**

дні

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,5
2	0,4	0,6	0,2	0,0	0,1
3	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2
4	2,0	2,3	2,8	1,9	1,0
5	0,2	0,2	0,0	0,2	0,3
6	0,4	1,3	0,2	0,0	0,0
7	3,5	0,1	2,8	3,1	4,6
8	1,5	1,9	1,6	1,8	1,5
9	4,5	3,5	2,2	2,1	4,6
10	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1
У цілому за групою	1,0	0,8	0,8	0,7	1,0
ІІ група підприємств					
11	0,8	1,5	0,3	0,3	0,7
12	7,8	0,9	3,9	2,8	4,5
13	0,3	0,3	1,3	0,4	1,4
14	0,2	0,7	1,3	0,2	0,9
15	1,5	0,8	0,7	0,5	0,1
16	1,5	0,5	0,3	1,3	0,5
17	0,3	0,2	0,2	0,1	0,0
18	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1
19	0,8	7,4	7,0	6,2	5,0
20	2,7	4,8	2,8	6,9	5,8
У цілому за групою	2,0	2,0	1,8	1,8	2,0

**Таблиця В.7– Грошові засоби у днях обороту на підприємствах роздрібної торгівлі  
вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)**

дні

<b>№ підприємства</b>	<b>2007 р.</b>	<b>2008 р.</b>	<b>2009 р.</b>	<b>2010 р.</b>	<b>2011 р.</b>
<b>I група підприємств</b>					
1	1,4	1,7	1,7	1,8	2,0
2	1,0	0,9	1,0	0,9	1,1
3	3,3	3,8	3,0	2,9	3,3
4	4,5	4,7	4,6	4,1	4,2
5	1,4	1,2	1,3	1,3	1,1
6	5,5	5,2	4,2	3,5	3,9
7	2,2	2,0	2,2	2,9	2,6
8	4,4	4,0	3,7	3,5	3,6
9	2,5	3,3	3,4	2,7	2,9
10	1,8	1,2	1,4	1,9	2,0
У цілому за групою	2,5	2,4	2,3	2,2	2,3
<b>II група підприємств</b>					
11	5,5	5,5	5,6	4,7	5,2
12	1,7	2,7	4,2	4,4	4,1
13	3,0	3,8	4,0	3,9	3,7
14	4,4	3,4	3,9	4,5	4,1
15	4,9	6,7	6,2	6,9	6,4
16	1,9	1,4	1,8	2,0	3,2
17	2,5	3,6	3,7	3,7	3,3
18	2,2	3,2	4,2	4,8	4,8
19	5,9	3,9	5,9	4,8	5,0
20	2,8	4,0	3,2	4,5	3,5
У цілому за групою	3,3	3,9	4,4	4,5	4,4

Додаток Д  
Ефективність формування та використання оборотних активів

*Таблиця Д.1– Співвідношення темпів росту товарообороту та темпів росту оборотних активів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)*

од.

№ підпри- ємства	2008 р./ 2007 р.	2009 р./ 2008 р.	2010 р./ 2009 р.	2011 р./ 2010 р.	2011 р./ 2008 р.
І група підприємств					
1	0,914	1,029	1,122	0,996	0,878
2	1,035	1,038	1,016	0,947	1,028
3	1,047	1,098	1,191	0,942	0,991
4	0,978	0,999	1,016	1,040	1,003
5	0,947	0,969	1,088	0,979	1,026
6	0,934	1,020	1,154	0,971	1,161
7	1,124	0,976	1,012	0,965	0,976
8	1,049	0,983	1,024	1,030	1,079
9	0,950	0,963	1,098	0,930	0,978
10	0,980	0,983	1,027	1,008	0,993
У цілому за групою	0,989	1,006	1,068	0,979	1,020
ІІ група підприємств					
11	0,688	1,073	0,922	1,152	0,621
12	1,327	0,915	1,081	1,026	1,064
13	1,097	0,998	1,038	1,046	1,039
14	1,030	1,049	1,140	0,921	0,984
15	1,123	0,925	1,192	1,081	1,116
16	1,326	0,962	0,993	1,006	0,766
17	1,063	1,033	1,064	1,041	1,020
18	1,118	1,049	1,004	1,098	1,094
19	0,986	0,967	1,101	1,084	0,780
20	1,354	0,391	0,897	1,063	0,431
У цілому за групою	1,126	0,882	1,035	1,061	0,887



**Таблиця Д.2 – Співвідношення розміру оборотних активів окремих підприємств роздрібною торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова та середніх значень за групою у днях обороту за 2007–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)**

од.

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	1,19	1,28	1,25	1,19	1,17
2	0,79	0,76	0,73	0,77	0,80
3	1,06	0,99	0,91	0,82	0,85
4	1,30	1,31	1,32	1,39	1,30
5	0,75	0,78	0,81	0,80	0,80
6	1,15	1,21	1,20	1,11	1,11
7	1,44	1,27	1,30	1,38	1,40
8	1,38	1,30	1,33	1,39	1,32
9	0,98	1,02	1,07	1,04	1,10
10	0,74	0,75	0,77	0,80	0,77
У цілому за групою	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
II група підприємств					
11	0,49	0,81	0,66	0,74	0,69
12	1,29	1,09	1,05	1,01	1,05
13	0,98	1,01	0,89	0,89	0,90
14	1,10	1,20	1,01	0,92	1,06
15	1,34	1,34	1,28	1,11	1,09
16	1,53	1,30	1,19	1,24	1,31
17	1,05	1,11	0,95	0,92	0,95
18	1,15	1,16	0,97	1,00	0,97
19	0,97	1,11	1,01	0,95	0,93
20	0,72	0,60	1,34	1,55	1,55
У цілому за групою	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

**Таблиця Д.3– Співвідношення розміру товарних запасів окремих підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова та середніх значень за групою у днях обороту за 2007–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)**

<b>№ підприємства</b>	<b>2007 р.</b>	<b>2008 р.</b>	<b>2009 р.</b>	<b>2010 р.</b>	<b>2011 р.</b>
<b>I група підприємств</b>					
1	0,93	1,18	1,10	0,98	0,88
2	0,75	0,65	0,73	0,75	0,79
3	0,87	1,05	0,79	0,80	0,81
4	1,27	1,29	1,32	1,32	1,36
5	0,87	0,86	0,86	0,87	0,86
6	1,27	1,23	1,30	1,23	1,24
7	1,29	1,35	1,37	1,34	1,35
8	1,32	1,22	1,28	1,28	1,28
9	0,93	1,04	1,02	1,00	1,06
10	0,81	0,82	0,81	0,89	0,84
У цілому за групою	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
<b>II група підприємств</b>					
11	0,40	0,41	0,66	0,72	0,73
12	1,09	1,15	0,85	0,82	0,84
13	1,03	0,95	0,92	0,99	0,91
14	1,17	0,98	1,08	1,03	1,15
15	1,48	1,26	1,23	1,23	1,29
16	1,34	1,50	1,63	1,64	1,66
17	1,62	1,29	1,28	1,29	1,21
18	1,48	1,24	1,26	1,25	1,18
19	0,63	0,60	0,57	0,59	0,56
20	0,61	1,01	1,18	1,14	1,17
У цілому за групою	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

**Таблиця Д.4– Співвідношення розміру грошових засобів окремих підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова та середніх значень за групою у днях обороту за 2007–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)**

од.

<b>№ підприємства</b>	<b>2007 р.</b>	<b>2008 р.</b>	<b>2009 р.</b>	<b>2010 р.</b>	<b>2011 р.</b>
<b>I група підприємств</b>					
1	0,56	0,72	0,75	0,80	0,88
2	0,41	0,37	0,45	0,39	0,49
3	1,31	1,60	1,31	1,31	1,44
4	1,81	1,95	2,02	1,85	1,82
5	0,55	0,50	0,58	0,58	0,48
6	2,19	2,16	1,84	1,58	1,68
7	0,88	0,83	0,95	1,34	1,13
8	1,74	1,66	1,60	1,59	1,54
9	1,01	1,37	1,47	1,23	1,25
10	0,71	0,51	0,63	0,88	0,88
У цілому за групою	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
<b>II група підприємств</b>					
11	1,68	1,41	1,26	1,05	1,17
12	0,52	0,70	0,95	0,99	0,92
13	0,90	0,98	0,91	0,86	0,84
14	1,33	0,87	0,88	1,00	0,93
15	1,49	1,72	1,41	1,53	1,46
16	0,59	0,36	0,41	0,45	0,72
17	0,75	0,92	0,84	0,81	0,76
18	0,67	0,81	0,96	1,06	1,10
19	1,79	1,00	1,33	1,07	1,13
20	0,84	1,02	0,73	1,00	0,79
У цілому за групою	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Таблиця Д.5 – Рівень ліквідності оборотних активів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі  
вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)  
(ДЗ + ГЗ) / ОА од.

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	0,220	0,222	0,244	0,277	0,362
2	0,203	0,220	0,181	0,161	0,156
3	0,107	0,131	0,160	0,159	0,191
4	0,162	0,177	0,176	0,177	0,117
5	0,072	0,056	0,064	0,074	0,085
6	0,078	0,123	0,095	0,057	0,061
7	0,178	0,111	0,121	0,139	0,182
8	0,197	0,199	0,205	0,202	0,179
9	0,245	0,201	0,198	0,135	0,184
10	0,081	0,078	0,087	0,098	0,075
У цілому за групою	0,151	0,149	0,147	0,145	0,154
ІІ група підприємств					
11	0,390	0,390	0,256	0,207	0,255
12	0,370	0,262	0,400	0,405	0,434
13	0,292	0,260	0,276	0,235	0,294
14	0,280	0,286	0,312	0,242	0,236
15	0,219	0,229	0,220	0,232	0,164
16	0,143	0,072	0,065	0,118	0,108
17	0,094	0,113	0,117	0,112	0,095
18	0,105	0,112	0,127	0,141	0,147
19	0,443	0,533	0,568	0,559	0,576
20	0,415	0,522	0,361	0,486	0,471
У цілому за групою	0,277	0,279	0,279	0,288	0,296

Примітка: ДЗ – дебіторська заборгованість; ГЗ – грошові засоби; ОА – оборотні активи

**Таблиця Д.6– Частка власного оборотного капіталу у загальній сумі оборотних активів  
на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності  
міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)**

од.

<b>№ підприємства</b>	<b>2007 р.</b>	<b>2008 р.</b>	<b>2009 р.</b>	<b>2010 р.</b>	<b>2011 р.</b>
<b>I група підприємств</b>					
1	–0,071	–0,032	–0,029	–0,021	–0,023
2	–0,003	–0,012	–0,027	–0,011	–0,063
3	–0,022	–0,022	–0,047	–0,041	–0,027
4	0,004	0,012	0,008	–0,006	0,016
5	–0,024	0,014	0,022	0,039	0,030
6	–0,026	0,086	0,069	0,066	–0,098
7	–0,009	–0,065	–0,107	–0,047	–0,015
8	–0,035	–0,045	–0,033	–0,034	0,020
9	–0,015	–0,007	–0,014	–0,017	–0,143
10	–0,004	0,002	–0,005	–0,049	–0,150
У цілому за групою	–0,019	–0,006	–0,015	–0,009	–0,038
<b>II група підприємств</b>					
11	–1,113	–0,625	–0,588	–0,755	–0,761
12	–1,748	–2,036	–2,095	–1,952	–1,751
13	0,003	0,002	–0,002	0,000	–0,020
14	–0,095	–0,089	–0,086	–0,264	–0,191
15	–0,269	–0,214	–0,208	–0,205	–0,319
16	0,013	–0,107	–0,062	–0,062	–0,054
17	–0,141	–0,134	–0,135	–0,129	–0,137
18	–2,646	–2,503	–2,441	–2,380	–2,458
19	–0,599	–0,457	–0,382	–0,413	–0,408
20	–6,008	–6,513	–6,887	–6,568	–6,034
У цілому за групою	–1,655	–1,502	–1,424	–1,514	–1,424

**Таблиця Д.7– Частка чистого оборотного капіталу у загальній сумі оборотних активів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)**

од.

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
<b>I група підприємств</b>					
1	-0,071	-0,032	-0,029	-0,021	-0,023
2	-0,003	-0,012	-0,027	-0,011	-0,063
3	-0,022	-0,022	-0,047	-0,041	-0,027
4	0,004	0,012	0,008	-0,006	0,016
5	-0,024	0,014	0,022	0,039	0,030
6	-0,026	0,086	0,069	0,066	-0,098
7	-0,009	-0,065	-0,107	-0,047	-0,015
8	-0,035	-0,045	-0,033	-0,034	0,020
9	-0,015	-0,007	-0,014	-0,017	-0,143
10	-0,004	0,002	-0,005	-0,049	-0,150
У цілому за групою	-0,019	-0,006	-0,015	-0,009	-0,038
<b>II група підприємств</b>					
11	-0,656	-0,364	-0,315	-0,483	-0,515
12	-1,631	-1,914	-1,936	-1,778	-1,596
13	0,003	0,002	-0,002	0,000	-0,020
14	-0,046	-0,047	-0,050	-0,226	-0,161
15	0,003	0,038	0,012	0,019	-0,106
16	0,013	-0,107	-0,062	-0,062	-0,054
17	0,002	-0,007	-0,015	-0,010	-0,019
18	-2,432	-2,272	-2,219	-2,171	-2,254
19	0,001	-0,064	0,254	0,181	0,096
20	-3,799	-3,738	-5,070	-5,269	-4,864
У цілому за групою	-1,162	-1,021	-1,057	-1,181	-1,127

**Таблиця Д.8 – Частка власного оборотного капіталу у забезпеченні товарних запасів на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2007–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)**

од.

№ підприємства	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств					
1	-0,092	-0,042	-0,038	-0,029	-0,036
2	-0,004	-0,015	-0,033	-0,013	-0,075
3	-0,025	-0,026	-0,057	-0,049	-0,033
4	0,004	0,015	0,009	-0,008	0,018
5	-0,026	0,015	0,023	0,042	0,033
6	-0,028	0,099	0,076	0,070	-0,104
7	-0,011	-0,073	-0,121	-0,054	-0,018
8	-0,044	-0,056	-0,041	-0,043	0,024
9	-0,020	-0,009	-0,017	-0,019	-0,176
10	-0,004	0,002	-0,005	-0,054	-0,163
У цілому за групою	-0,023	-0,007	-0,017	-0,011	-0,044
ІІ група підприємств					
11	-1,826	-1,025	-0,790	-0,953	-1,022
12	-2,774	-2,761	-3,494	-3,281	-3,092
13	0,004	0,002	-0,002	0,000	-0,028
14	-0,132	-0,124	-0,125	-0,348	-0,250
15	-0,345	-0,278	-0,266	-0,267	-0,382
16	0,015	-0,115	-0,066	-0,071	-0,061
17	-0,155	-0,151	-0,153	-0,146	-0,152
18	-2,955	-2,818	-2,798	-2,770	-2,880
19	-1,075	-0,977	-0,883	-0,935	-0,963
20	-10,276	-13,628	-10,784	-12,768	-11,413
У цілому за групою	-2,290	-2,082	-1,975	-2,127	-2,024

Таблиця Д.9– Оборотність оборотних на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2008–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)

обороты

№ підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств				
1	4,0	3,6	4,0	4,1
2	5,8	6,3	6,3	6,2
3	5,0	4,7	6,0	5,8
4	3,5	3,5	3,5	3,6
5	5,8	5,8	6,1	6,0
6	3,7	3,8	4,2	4,3
7	3,5	3,5	3,6	3,5
8	3,4	3,5	3,5	3,6
9	4,4	4,2	4,6	4,6
10	6,1	6,0	6,2	5,9
У цілому за групою	4,6	4,6	4,8	4,8
ІІ група підприємств				
11	13,1	12,9	11,1	12,2
12	7,3	6,8	7,6	8,0
13	8,2	8,1	8,5	8,9
14	7,2	7,4	7,5	8,0
15	6,3	6,0	6,8	7,3
16	7,0	6,3	6,1	6,2
17	7,7	7,5	8,1	8,4
18	7,2	7,5	7,5	8,1
19	8,8	7,6	8,1	8,6
20	12,6	5,2	5,3	5,2
У цілому за групою	8,5	7,4	7,7	8,1



**Таблиця Д.10 –Тривалість одного обороту оборотних на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2008–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)**

дні

№ підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств				
1	90,8	99,8	90,7	87,1
2	61,6	56,7	56,9	58,3
3	72,0	75,9	60,5	62,3
4	102,4	104,1	102,6	100,2
5	62,5	62,1	58,8	59,8
6	98,0	93,8	86,6	83,3
7	102,8	101,9	100,8	102,2
8	106,3	103,1	102,8	100,6
9	81,9	85,5	79,0	78,0
10	59,3	59,7	57,8	60,6
У цілому за групою	79,1	78,5	74,5	74,8
ІІ група підприємств				
11	27,6	28,0	32,5	29,6
12	49,5	53,0	47,6	45,2
13	43,7	44,3	42,4	40,6
14	50,3	48,8	47,9	45,1
15	57,3	59,9	52,8	49,4
16	51,6	57,4	58,6	58,5
17	46,6	48,0	44,6	42,9
18	50,0	48,3	48,1	44,6
19	41,0	47,1	44,4	41,7
20	28,5	69,8	67,9	69,5
У цілому за групою	42,4	48,7	47,0	44,4

**Таблиця Д.11– Оборотність товарних запасів на підприємствах роздрібної торгівлі  
вибіркової сукупності міста Харкова за 2008–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)**

обороти

№ підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
<b>I група підприємств</b>				
1	5,1	4,7	5,4	6,1
2	7,4	7,9	7,6	7,3
3	5,7	5,5	7,1	7,0
4	4,2	4,2	4,3	4,2
5	6,2	6,2	6,6	6,5
6	4,1	4,3	4,5	4,6
7	4,1	4,0	4,1	4,2
8	4,2	4,4	4,4	4,4
9	5,7	5,3	5,5	5,5
10	6,6	6,6	6,9	6,5
У цілому за групою	5,4	5,4	5,7	5,7
<b>II група підприємств</b>				
11	21,4	18,6	14,4	15,9
12	10,6	10,1	12,7	13,7
13	11,4	11,1	11,4	12,1
14	10,0	10,5	10,4	10,5
15	8,1	7,7	8,8	9,1
16	7,8	6,7	6,8	6,9
17	8,6	8,5	9,1	9,4
18	8,1	8,5	8,6	9,4
19	17,4	17,0	18,5	20,0
20	23,6	9,3	9,3	9,9
У цілому за групою	11,8	10,3	10,7	11,4

**Таблиця Д.12 – Тривалість одного обороту товарних запасів на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2008–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)**

дні

№ підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
<b>I група підприємств</b>				
1	70,7	76,5	67,1	59,2
2	48,6	45,4	47,2	49,1
3	63,3	64,9	50,8	51,3
4	85,1	85,7	84,5	85,4
5	58,5	58,4	54,7	55,0
6	88,1	83,6	80,0	78,4
7	87,9	90,0	87,7	85,7
8	85,2	82,2	81,9	81,4
9	63,7	68,5	65,9	65,5
10	54,6	54,8	52,4	55,3
У цілому за групою	67,2	66,8	63,6	63,6
<b>II група підприємств</b>				
11	16,8	19,3	25,1	22,7
12	33,8	35,5	28,4	26,2
13	31,6	32,4	31,6	29,8
14	36,1	34,2	34,5	34,3
15	44,5	46,5	40,9	39,6
16	46,3	53,5	53,2	51,9
17	41,8	42,5	39,5	38,5
18	44,6	42,5	41,7	38,2
19	20,7	21,2	19,4	18,0
20	15,2	38,8	38,7	36,3
У цілому за групою	30,6	35,1	33,7	31,4

**Таблиця Д.13– Оборотно́сть грошових засобів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі  
вибірково́ї сукупно́сті міста Харкова за 2008–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)**

обороти

№ підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
<b>I група підприємств</b>				
1	226,4	200,6	201,6	190,2
2	361,8	370,1	377,9	362,7
3	100,8	96,0	120,8	116,5
4	77,4	76,0	81,6	87,2
5	274,1	267,9	274,5	303,9
6	65,9	74,6	92,7	98,0
7	170,0	167,3	136,1	129,9
8	84,7	92,2	99,0	102,2
9	127,5	105,1	114,7	128,8
10	237,4	257,2	218,0	181,6
У цілому за групою	146,2	149,2	158,1	158,7
<b>II група підприємств</b>				
11	50,7	60,5	61,7	72,9
12	171,7	95,9	77,5	84,7
13	105,0	88,7	88,0	95,2
14	87,3	99,8	83,4	84,2
15	59,7	50,1	52,5	54,0
16	210,6	219,2	184,4	139,4
17	117,3	95,0	95,4	103,1
18	127,5	95,9	76,6	75,0
19	70,0	66,4	63,8	73,3
20	170,0	95,0	87,7	90,1
У цілому за групою	104,8	82,7	76,5	81,4

**Таблиця Д.14 –Тривалість одного обороту грошових засобів на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2008–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)**

дні

№ підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств				
1	1,6	1,8	1,8	1,9
2	1,0	1,0	1,0	1,0
3	3,6	3,8	3,0	3,1
4	4,6	4,7	4,4	4,1
5	1,3	1,3	1,3	1,2
6	5,5	4,8	3,9	3,7
7	2,1	2,2	2,6	2,8
8	4,2	3,9	3,6	3,5
9	2,8	3,4	3,1	2,8
10	1,5	1,4	1,7	2,0
У цілому за групою	2,5	2,4	2,3	2,3
ІІ група підприємств				
11	7,1	5,9	5,8	4,9
12	2,1	3,8	4,6	4,3
13	3,4	4,1	4,1	3,8
14	4,1	3,6	4,3	4,3
15	6,0	7,2	6,9	6,7
16	1,7	1,6	2,0	2,6
17	3,1	3,8	3,8	3,5
18	2,8	3,8	4,7	4,8
19	5,1	5,4	5,6	4,9
20	2,1	3,8	4,1	4,0
У цілому за групою	3,4	4,4	4,7	4,4

**Таблиця Д.15 – Прибутковість оборотних активів за валовим доходом на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова за 2008–2011 роки (на кінець року) (розраховано автором на основі інформації підприємств)**

(у відсотках)

№ підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
<b>I група підприємств</b>				
1	41,80	42,35	43,26	48,35
2	63,56	65,68	67,26	67,31
3	51,23	49,11	59,55	59,06
4	36,02	34,54	36,36	38,13
5	66,71	64,76	69,81	67,74
6	38,80	32,82	40,29	45,64
7	35,58	38,78	37,48	37,71
8	30,92	35,67	34,95	37,38
9	49,20	52,27	55,66	59,24
10	65,85	64,41	69,42	73,53
У цілому за групою	48,54	48,69	51,87	53,69
<b>II група підприємств</b>				
11	77,56	69,78	69,65	73,85
12	29,38	30,17	34,66	34,60
13	44,65	46,70	47,96	48,88
14	35,39	36,20	37,97	42,79
15	31,64	38,55	38,28	41,03
16	42,10	39,46	39,41	41,62
17	30,94	30,38	34,21	37,02
18	40,94	43,78	48,87	54,43
19	75,78	63,21	74,37	77,88
20	52,62	26,63	32,68	31,12
У цілому за групою	43,39	40,93	45,29	47,75

**Таблиця Д.16 – Рентабельність оборотних активів за прибутком від операційної діяльності на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності м. Харкова за 2008–2011 роки (на кінець року)  
(розраховано автором на основі інформації підприємств)**

(у відсотках)

№ підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств				
1	-0,56	-0,38	-0,70	-1,28
2	-5,22	-3,70	-3,73	-5,16
3	2,80	-0,68	-1,05	-1,17
4	2,04	1,46	-1,77	2,39
5	0,80	0,60	1,07	0,41
6	-1,38	-0,15	-1,26	-2,76
7	-3,34	-4,19	0,47	0,27
8	-0,58	-0,17	-0,51	0,71
9	2,38	-2,12	-4,73	-0,79
10	0,94	3,03	-0,97	-3,73
У цілому за групою	-0,63	-0,66	-1,11	-1,15
ІІ група підприємств				
11	0,87	1,29	2,28	2,21
12	-0,47	-0,40	-0,42	-0,50
13	2,02	1,25	1,63	1,84
14	0,94	1,21	0,67	1,42
15	-0,40	0,69	1,12	1,66
16	1,32	0,97	2,42	2,85
17	1,82	1,50	-0,42	-0,94
18	-0,81	-0,90	-1,20	0,38
19	12,18	-0,83	1,98	2,55
20	3,72	-0,18	1,47	2,01
У цілому за групою	1,94	0,40	0,85	1,22

**Таблиця Д.17 – Показники, що характеризують стан асортименту товарів на підприємствах роздрібної торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова (розроблено і розраховано автором на основі інформації підприємств)**

од.

№ підприємства	Кількість асортиментних позицій		Коефіцієнт асортиментних позицій відносно середнього за групою	
	2010 р.	2011 р.	2010 р.	2011 р.
І група підприємств				
1	896	834	0,887	0,822
2	1222	1304	1,210	1,285
3	705	712	0,698	0,702
4	781	762	0,773	0,751
5	1446	1471	1,432	1,450
6	962	984	0,952	0,970
7	1006	1030	0,996	1,015
8	1170	1186	1,158	1,169
9	706	753	0,699	0,742
10	1207	1108	1,195	1,092
У середньому за групою	1010,1	1014,4	1,000	1,000
ІІ група підприємств				
11	14526	15011	1,324	1,340
12	12108	12802	1,104	1,143
13	10226	10030	0,932	0,896
14	9075	9916	0,827	0,885
15	9606	9910	0,876	0,885
16	8625	8756	0,786	0,782
17	12625	12942	1,151	1,156
18	10749	10067	0,980	0,899
19	8075	8056	0,736	0,719
20	14066	14509	1,282	1,295
У середньому за групою	10968,1	11199,9	1,000	1,000



Таблиця Д.18– Темпи приросту товарообороту, оборотних активів та їх оборотності у днях на підприємствах роздрібно́ї торгівлі вибіркової сукупності міста Харкова(розраховано автором на основі інформації підприємств)

(у відсотках)

№ підприємства	Темп приросту товарообороту		Темп приросту суми оборотних активів		Темп приросту оборотності у днях	
	2010 р./ 2009 р.	2011 р./ 2010 р.	2010 р./ 2009 р.	2011 р./ 2010 р.	2010 р./ 2009 р.	2011 р./ 2010 р.
І група підприємств						
1	8,2	5,3	-1,4	1,2	-9,6	-4,1
2	4,1	3,1	4,3	5,7	0,2	2,6
3	21,3	2,1	-3,4	5,1	-24,7	3,0
4	3,4	2,7	1,9	0,2	-1,5	-2,7
5	11,3	0,9	5,2	2,7	-5,9	1,8
6	5,2	1,3	-2,7	-2,6	-7,9	-3,9
7	5,4	5,2	4,3	6,6	-1,1	1,4
8	3,7	2,7	3,4	0,5	-0,3	-2,2
9	6,0	7,1	-1,9	5,7	-7,9	-1,4
10	8,9	-4,2	5,4	0,3	-3,5	4,5
ІІ група підприємств						
11	14,7	29,6	32,9	18,5	14,2	-11,1
12	14,1	14,6	2,6	8,7	-11,5	-5,9
13	7,0	7,9	2,6	3,4	-4,4	-4,5
14	-1,4	6,2	-3,1	-0,1	-1,7	-6,3
15	23,4	9,2	9,5	2,6	-13,9	-6,6
16	4,6	4,9	6,8	4,7	2,2	-0,2
17	7,5	4,8	0,0	0,9	-7,5	-3,9
18	3,0	8,8	2,7	0,9	-0,3	-7,9
19	18,0	12,1	11,2	5,5	-6,8	-6,6
20	11,7	10,5	8,8	13,2	-2,9	2,7

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Маркс К. Капитал : у 3 т. Т. 2. : Критика политической экономии / К. Маркс ; под ред Ф. Энгельса. Кн. 2. Процесс обращения капитала. – М. : Политиздат, 1978. – 648 с.
3. Конева М. И. Эффективность использования оборотных средств / М. И. Конева, О. Г. Веренич. – К. : Вища шк., 1983. – 40 с.
4. Обловацкий Ф. Я. Эффективность использования оборотных средств в государственной торговле / Ф. Я. Обловацкий, А. М. Саркисян. – М. : Экономика, 1976. – 63 с.
5. Дарбинян М. М. Товарные запасы в торговле и их оптимизация / М. М. Дарбинян. – М. : Экономика, 1978. – 237 с.
6. Бабенко И. В. Оборотные средства (активы): сущность и расчет основных показателей : учебное пособие / И. В. Бабенко, Э. Н. Кузьбожев. – Курск : Курск. гос. техн. ун-т, 2008. – 180 с.
7. Бабенко И. В. Оборотные средства (активы): сущность и генезис / И. В. Бабенко, Э. Н. Кузьбожев // Известия курского государственного технического университета. – 2009. – № 1 (26). – С. 66–70.
8. Мулкиджанян В. С. К вопросу о сущности и назначении оборотного капитала / В. С. Мулкиджанян // Известия ТРТУ, Тематический выпуск «Управление в экономических системах». – Таганрог : ТРТУ, 2006г. – №10. – С. 93–97.
9. Колчина Н. В. Финансы предприятий : учебник для вузов / Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, М. М. Бурмистрова и др.; под ред. Н. В. Колчиной. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2012. – 407 с.
10. Раицкий К. А. Экономика предприятия : учеб. для вузов / К. А. Раицкий; Информационно–внедренческий центр «Маркетинг». – М. : Дашков и К, 2002. – 1011 с.
11. Щербина А. В. Финансы организаций / А. В. Щербина. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2005. – 506 с.
12. Шеремет А. Д. Финансы предприятий / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА–М, 1999. – 384 с.
13. Ковалева А. М. Финансовый менеджмент : учеб. / под ред. А. М. Ковалевой. – М. : Инфра–М, 2009. – 335 с.
14. Фінансовий менеджмент : підруч. / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 535 с.
15. Бланк И. А. Управление оборотным капиталом: учеб. курс / И. А. Бланк. – М. : Перспектива, 2008. – 356 с.
16. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учеб. курс. / И. А. Бланк. – 2-е изд. – К. : Эльга : Ника-Центр, 2007. – 521 с.
17. Бочаров В. В. Современный финансовый менеджмент / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
18. Бочаров В. В. Финансовый менеджмент / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2007. – 224 с.
19. Филимоненков А. С. Финансы предприятий : учеб. пособ. / А. С. Филимоненков. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
20. Финансовый менеджмент. Теория и практика : учеб. / [Е. С. Стоянова, Т. Б. Крылова, И. Т. Балабаном и др.]. – 6-изд. – М. : Перспектива, 2010. – 656 с.
21. Дороніна М. С. Управління рухом оборотного капіталу підприємства : монографія / М. С. Дороніна, Л. С. Мартюшева, Д. А. Горовий. – Х. : ХНАДУ, 2009. – 197 с.

22. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт ; пер. с англ. под ред. к. э. н. Е. А. Дорофеева. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 960 с.
23. Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента / Дж. К. Ван Хорн, Дж. В. Вахович, мл. ; пер. с англ. О. Пелявского под ред. к. э. н. А. Кравченко. – 12-е изд. – М. : Вильямс, 2007. – 1232 с.
24. Маршалл Дж. Ф. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям / Дж. Ф. Маршалл, В. К. Бансал ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
25. Роуз П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роуз : пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 768 с.
26. Уотшем Т. Дж. Количественные методы в финансах / Т. Дж. Уотшем, К. Паррамоу ; пер. с англ. под ред. М. Р. Ефимовой. – М. : Финансы : ЮНИТИ, 1999. – 527 с.
27. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт ; пер. с англ. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 640 с.
28. Шим Дж. К. Основы коммерческого бюджетирования / Дж. К. Шим, Дж. Г. Сигел ; пер. с англ. – СПб. : Пергамент, 1998. – 456 с.
29. Снитко Л. Т. Управление капиталом торговой организации. Экономический аспект / Л. Т. Снитко, Е. Н. Вистоборская, Т. Ю. Бугаева. – М. : РДЛ, 2004. – 320 с.
30. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» (затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21.06.99 р. під № 396/3689 зі змінами і доповненнями).
31. Бланк И. А. Торговый менеджмент: учеб. курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 488 с.
32. Економіка торговельного підприємства: підруч. для вузів / [А. А. Мазаракі та ін.]. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
33. Бугрименко Р. М. Эффективность политики управления финансированием оборотных активов торговых предприятий : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.04 / Роман Михайлович Бугрименко. – Х., 2003. – 196 с.
34. Михайлова О. В. Економічна природа оборотних активів торгівлі: теоретичні аспекти / О. В. Михайлова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Х. : ХДУХТ, 2008. – Вип. 1 (7). – С. 287–292.
35. Михайлова О. В. Теоретичне визначення сутності оборотних активів / О. В. Михайлова // Управління економічним потенціалом підприємства : всеукр. наук.–практ. конф., 26 верес. 2008 р. : тези доп. – Х. : ХДУХТ, 2008. – С. 60–61.
36. Власова Н. О. Оборотні активи як елемент ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі / Н. О. Власова, О. В. Михайлова // Управління економічним потенціалом підприємства : II всеукр. наук.–практ. конф., 15 жовт. 2010 р. : тези доп. – Х. : ХДУХТ, 2010. – С. 133–134.
37. Шталь Т. В. Ресурсний потенціал торговельного підприємства як об'єкт управління // Вісник ДонДУЕТ. Серія: Економічні науки. – Донецьк, – 2003. – № 4. – С. 226–231.
38. Van Horn J. C. Financial Management and Policy / J. C. Van Horn. – Prentice Hall, 1995. – 556 p.
39. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л. А. Бернстайн ; пер. с американ. О. В. Скачкова, И. Э. Дымова, А. О. Лукичева и др. ; научн. ред. перевода И. И. Елисеева. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 624 с.
40. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 768 с.

41. Кручанова Ю. А. Некоторые подходы к классификации оборотных активов / Ю. А. Кручанова // Учет и статистика. – Ростов-на-Дону : Ростов. гос. ун-т «РИНХ», 2008. – № 12. – С. 109–114.
42. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
43. Стоянова Е. С. Управление оборотным капиталом / Е. С. Стоянова, Е. В. Быкова, И. А. Бланк ; под ред. Е. С. Стояновой // Серия «Финансовый менеджмент для практиков». – М. : Перспектива, 1998. – 128 с.
44. Власова Н. О. Угруповання поточних активів і пасивів з точки зору управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств торгівлі / Н. О. Власова, П. В. Смірнова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Х. : ХДУХТ, 2006. – Вип. 1(3). – С. 131–137.
45. Михайлова О. В. Класифікація оборотних активів як об'єкта управління / О. В. Михайлова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. : у 2 ч. – Х. : ХДУХТ, 2008. – Вип. 2 (8), ч. 1. – С. 150–157.
46. Михайлова О. В. Класифікаційні ознаки оборотних активів у торгівлі / О. В. Михайлова // Стратегічні напрямки розвитку підприємств харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі : Міжнар. наук.–практ. конф., 19 листоп. 2008 р. : тези доп. у 2 ч. – Х. : ХДУХТ, 2008. – Ч. 2. – С. 117–118.
47. Андросова Т. В. Торговля в ринковій економіці / Т. В. Андросова. – Х. : ХДУХТ, 2001. – 120 с.
48. Апопій В. Приєднання України до СОТ: наслідки для внутрішньої торгівлі / В. Апопій, Т. Футало // Регіональна економіка. – 2004. – №2. – С. 93–103.
49. Апопій В. Теорія організації та структурна перебудова торгівлі / В. Апопій // Вісник КНТЕУ. – 2005. – Спецвипуск 2. – С. 35 – 38.
50. Торговельне підприємництво: теорія та практика : монографія / Л. О. Лігоненко, Г. М. Богославець, І. В. Височин та ін. – К. : Київ. нац. торг. – екон. ун-т, 2012. – 304 с.
51. Бергман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Бергман, Дж. Р. Эванс ; пер. с англ. – 8-е изд. – М. : Вильямс, 2008. – 1184 с.
52. Леви М. Основы розничной торговли / М. Леви, Б.А. Вейтц ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 1999. – 448 с.
53. Марцин В. С. Економіка торгівлі : підручник / В. С. Марцин. – К. : Знання, 2006. – 402 с.
54. Садеков А. А. Торговля в системі ринкових відносин: логістичний підхід / А. А. Садеков, Л. В. Фролова // Вісн. технол. ун-ту Поділля. Екон. науки. – 2003. – Вип. 2, т. 1. – С. 86–89.
55. Чорна М. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібною торгівлі: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / М. В. Чорна. – Х. : ХДУХТ, 2010. – 426 с.
56. Михайлова О. В. Особливості структури оборотних активів на підприємствах торгівлі / О. В. Михайлова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. : у 2 ч. – Х. : ХДУХТ, 2009. – Вип. 1 (9). – Ч. 1. – С. 523–529.
57. Михайлова О. В. Структура оборотних активів торговельної галузі / О. В. Михайлова // Проблеми формування нової економіки ХХІ століття :

II Міжнар. наук.–практ. конф., 25–26 груд. 2009 р : матеріали в 5 т. – Дніпропетровськ : Біла К.О., 2010. – Т. 2. – С. 66–68.

58. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, С. И. Шведова. – М. : Азбуковник, 1998. – 944 с.

59. Саркисян Л. Инновации в развитии торговой сети и реинжиниринг бизнес-процессов / Л. Саркисян // Торговое дело. – 2005. – №4. – С. 56–58.

60. Шерр И. Ф. Учение о торговле / И. Ф. Шерр ; пер. с нем. в 2–х кн. – М. : Перспектива, 2008. – 248 с.

61. Абрютин М. С. Экономический анализ торговой деятельности : учеб. пособ. / М. С. Абрютин. – М. : Дело и Сервис, 2000. – 512 с.

62. Александров Ю. Л. Экономика предприятия торговли. Ч. 1 : учеб. пособ. / Ю. Л. Александров, Э. И. Батраева, И. В. Петрученя. – Красноярск : Краснояр. гос. ун–т, 2002. – 258 с.

63. Біла О. Г. Фінанси підприємств і організацій споживчої кооперації : підруч. для студ. кооператив. навч. закл. / О. Г. Біла, В. П. Косаріна, С. І. Мельник, О. І. Мосціховська ; за ред. О.Г. Білої. – К. : НМЦ «Укоопосвіта», 1999. – 520 с.

64. Власова Н. О. Формування ефективної закупівельної політики підприємств роздрібної торгівлі / Н. О. Власова, Ю. В. Пономарьова. – Х. : ХДУХТ, 2003. – 144 с.

65. Сорока Р. С. Формування та ефективність використання оборотного капіталу торговельних підприємств : дис. ... канд. екон. наук: 08.07.05 / Ростислав Степанович Сорока. – Львів, 2005. – 245 с.

66. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер ; пер. с англ. – 12–е изд. – СПб. : Питер, 2012. – 816 с.

67. Пан Л. В. Управління обіговими коштами підприємницьких структур / Л. В. Пан // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 96–99.

68. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / под ред. проф. А. П. Градова, проф. Б. И. Кузина. – СПб. : Спец. лит–ра, 1996. – 510 с.

69. Ящук Д. Л. Дослідження методології управління оборотними активами машинобудівних підприємств в умовах кризи / Д. Л. Ящук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 252–257.

70. Gerald D. B. «Organizations and the External Environment», in McGuire / Gerald D. B. // op. cit., – p. 260.

71. Drucker P. F. Innovation and Entrepreneurship Practice and principles. – New York, 1985. – 277 p.

72. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 702 с.

73. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. под ред. В. Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

74. Власова Н. О. Чинники формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі / Н. О. Власова, М. В. Чорна, О. В. Михайлова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8 (134). – С. 156–163.

75. Власова Н. О. Зовнішні чинники формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі / Н. О. Власова, М. В. Чорна, О. В. Михайлова // Торговля та готельно-ресторанний бізнес: інноваційний розвиток в умовах глобалізації : Всеукр. наук.–практ. конф., 20 квіт. 2012 р. : тези доп. у 2–х ч. – Х. : ХДУХТ, 2012. – Ч. 1. – С. 49–50.

76. Власова Н. О. Внутрішні чинники формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі / Н. О. Власова, М. В. Чорна, О. В. Михайлова // Підприємницька діяльність в Україні: проблеми розвитку та регулювання :

VII Міжнар. наук.-практ. конф. 27 черв. 2013 р. : матеріали – К. : МІБО КНЕУ ; Ніжин : Аспект-Поліграф, 2013. – С. 196–198.

77. Бланк И. А. Управление использованием капитала / И. А. Бланк – К. : Эльга : Ника-Центр, 2000. – 651 с.

78. Давыдов Л. В. Политика управления оборотным капиталом как часть общей финансовой стратегии предприятия / Л. В. Давыдов, С. А. Ильминская // Финансы и кредит. – 2006. – № 15. – С. 5–11.

79. Пеняк Ю. С. Удосконалення системи управління оборотними засобами сільськогосподарських підприємств / Ю. С. Пеняк // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії : зб. наук. пр. – Полтава : ПДАА, 2012. – Т. 1, вип. 2 (5). – С. 221–227.

80. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией / М. И. Круглов. – М. : Русская Деловая Литература, 1998. – 768 с.

81. Экономика предприятия : учеб. для вузов / под ред. Ф. К. Беа, Э. Дихтла., М. Швайтцера ; пер. с нем. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 928 с.

82. Зборовська О. М. Управління оборотним капіталом промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Ольга Михайлівна Зборовська. – Запоріжжя, 2006. – 215 с.

83. Височин І. В. Управління товарооборотом підприємств роздрібною торгівлі : монографія / І. В. Височин. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 544 с.

84. Височин І. В. Методологічні основи сервісно-логістичного управління товарооборотом підприємств роздрібною торгівлі / І. В. Височин // Економіка та держава. – 2012. – №9. – С. 19–22.

85. Гуторов А. И. Оптимизация системы складирования в пределах логистической системы как фактор эффективного управления запасами сельскохозяйственного предприятия / А. И. Гуторов, Н. В. Прозорова // Бюллетень научных работ : зб. науч. тр. – Белгород : БелГСХА, 2012. – Вып. 32 – С. 250–254.

86. Зубкова О. В. Оперативное управление оборотным капиталом и финансовыми потоками промышленного предприятия : монография / О. В. Зубкова, Н. А. Калмакова, О. Г. Печеницина. – Челябинск : Сити Принт, 2010. – 225 с.

87. Власова Н. О. Цілі та зміст політики формування оборотних активів торговельного підприємства / Н. О. Власова, О. В. Михайлова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. : в 10 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Т. VIII. – Вип. 256. – С. 2068–2074.

88. Власова Н. О. Політика формування оборотних активів – елемент управління торговельним підприємством / Н. О. Власова, О. В. Михайлова // Актуальні питання науки та практики: досягнення та перспективи – 2009 : міжнар. наук.-практ. конф., 24–25 груд. 2009 р. – Полтава, 2009. – С. 16–18.

89. Михайлова О. В. Принципові підходи щодо політики формування оборотних активів на підприємствах торгівлі / О. В. Михайлова // Сучасні тенденції розвитку економічної науки в Україні : інтернет-конф., 8 груд. 2010 р. тези доп. – Тернопіль, 2010. – С. 61–62.

90. Попов Г. Х. Эффективное управление / Г. Х. Попов. – М. : Экономика, 1985. – 335 с.
91. Тарасевич В. Н. Эффективность общественного производства: сущность и механизм роста / В. Н. Тарасевич. – К. : Вища школа, 1991. – 242 с.
92. Леонтьев Л. А. Социалистические принципы хозяйствования и эффективность общественного производства / Л. А. Леонтьев. – М. : Экономика, 1970. – 279.
93. Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : в 2 т. Т. 2 / К. Р. Макконнелл, Л. Б. Стэнли ; пер. с англ. 11-го изд. – М. : Республика, 1992. – 400 с.
94. Маршал А. Экономическая мысль Запада: ЭМЗ / А. Маршал, Дж. Кейнс. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – 414 с.
95. Бланк И. А. Словарь–справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – К. : Ника–Центр, 1998. – 480 с.
96. Марцин В. С. Економічне регулювання ефективності господарської діяльності : монографія / В. С. Марцин. – Львів : ЛБІ НБУ, 2005. – 491 с.
97. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2004. – 360 с.
98. Головінов М. І. Методичні підходи до оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу на підтримку торгівлі / М. І. Головінов // Торгівля і ринок України : тем. зб. наук. пр. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2007. – Вип. 23 – т. 2. – С. 48–55.
99. Солодкая М. С. Надёжность, эффективность, качество систем управления [Электронный ресурс] / М. С. Солодкая. – Режим доступа : <http://credonew.ru/content/view/149/24/>.
100. Власова Н. О. Оцінка ефективності господарсько–фінансової діяльності підприємств громадського харчування / Н. О. Власова. – Х. : ХДАТОХ, 1998. – 127 с.
101. Аванесова Н. Е. Оцінка ефективності функціонування підприємств роздрібної торгівлі з позицій ключових зацікавлених сторін : дис. ... канд. екон. наук : 08.07.05 / Ніна Едуардівна Аванесова. – Х., 2009. – 251 с.
102. Власова Н. О. Формування ефективної системи обслуговування споживачів у підприємствах роздрібної торгівлі : монографія / Н. О. Власова, О. А. Круглова, О. С. Шуміло. – Х. : АдаА™, 2011. – 132 с.
103. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : монографія / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
104. Пиндайк Р. Микроэкономика / Р. Пиндайк, Д. Рабинфельд ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2002. – 608 с.
105. Эдвин Дж. Д. Рынок: микроэкономическая модель / Дж. Д. Эдвин, Е. Д. Линдсей. – СПб. : Питер, 1992. – С. 399.
106. Эклунд К. Эффективная экономика: шведская модель: Экономика для начинающих и не только для них / К. Эклунд ; пер. со швед. И. Г. Гоц, Л. М. Сильченко ; науч. ред. А. М. Волков ; авт. предисл. В. В. Попов, Н. П. Шмелев. – М. : Экономика, 1991. – 250 с.

107. The structure of American economy 1919–1929, Camb. (Mass.), 1941; Input–output economics, N. Y., 1966.
108. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне, П. Д. Боуттке, Д. Л. Причитко ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 530 с.
109. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент : в 2 т. Т. 1. / П. Милгром, Дж. Робертс ; пер. с англ. ; под ред. И. И. Елисейевой, В. Л. Тамбовцева. – СПб. : Экономическая школа, 2001. – 468 с.
110. Червяченко А. В. Еволюція поняття ефективності / А. В. Червяченко // Регіональні перспективи. – 2004. – № 3–5 (40–42). – С. 102–104.
111. Краснокутська Н. С. Сучасні підходи до визначення сутності ефективності діяльності підприємств / Н. С. Краснокутська, І. О. Алтухова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Х. : ХДУХТ, 2006. – Вип. 3. – С. 182–189.
112. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд ; пер. с англ. ; общ. ред. и предисл. Г. Б. Кочеткова. – М. : Прогресс, 1982. – 399 с.
113. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
114. Коуз Р. Фирма, рынок и право : сб. статей / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера ; науч. ред. Р. Капелюшников. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с.
115. Ronald H. Coase. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1991 [Електронний ресурс] / R.H. Coase. – Режим доступу : <[http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1991/coase-ecture.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1991/coase-ecture.html)>.
116. Управление по результатам ; пер. с финск. ; под ред. Я. А. Леймана. – М. : Прогресс, 1993. – 320 с.
117. Porter M. E. How Competitive Forces Shape Strategy // Harvard Business Review.– 1979. – Vol. 57. – No.2.
118. Porter M. E. Competitive Strategy // Techniques for Analyzing Industries and Competitors. – New York: The Free Press, 1980.
119. Porter M. E. Competitive Advantage // The Free Press. – New York, 1985.
120. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність / В. В. Пастухова. – К. : КНТЕУ, 2002. – 302 с.
121. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер ; пер. с англ. М. Котельниковой. – М. : ФАИР–ПРЕСС, 2003. – 288 с.
122. Druker P. F. «A New Discipline», Success! / P. F. Druker. January–February. – 1987 p.
123. Schmalenbach E. Die Privatwirtschaftslehre als [Kunstlehe]. In: Zeitschrift fur handelswissenschaftliche Forschung (5) 1911/12, S. 304–316. Wiederabgedruckt in: Zeitschrift fur betriebswirtschaftliche Forschung, N. F. (22) 1970, S. 490–498.
124. Берман Б. Розничная торговля: стратегический поход / Б. Берман, Дж. Р. Эванс ; пер. с англ. – 8-е изд. – М. : Вильямс, 2003. – 1184 с.



125. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
126. Пеняк Ю. С. Вплив оборотних засобів на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємств / Ю. С. Пеняк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) : зб. наук. пр. – Мелітополь : ТДАУ, 2013. – № 2 (22), Т. 2. – С. 178–184.
127. Гросул В. А. Оцінка ефективності функціонування підприємств торгівлі з позицій ключових стейкхолдерів : монографія / В. А. Гросул, Н. Е. Аванесова ; – Х. : ХДУХТ, 2010. – С. 13.
128. Краснокутська Н. С. Бенчмаркінг як метод мобілізації ресурсного потенціалу торговельного підприємства / Н. С. Краснокутська // Сучасні проблеми ефективності інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., Харків, 25–26 листоп. 2010 р. – Х. : ХДТУБА, 2010. – С. 103–104.
129. Майталь Ш. Экономика для менеджеров: десять важных инструментов для руководителей / Ш. Майталь ; пер. с англ. – М. : Дело, 1996. – 416 с.
130. Солодухин К. С. Проблемы применения теории заинтересованных сторон в стратегическом управлении организацией / К. С. Солодухин // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4 (24). – С. 28–33.
131. Пахомова Н. В. Теория фирмы в контексте современного экономического образования / Н. В. Пахомова // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2007. – Вып. 1. – С. 141–158.
132. Власова Н. О. Система оцінки ефективності підприємств торгівлі з позиції зацікавлених сторін / Н. О. Власова, М. Д. Маловік // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Х. : ХДУХТ, 2010. – Вип. 1(11). – С. 152–160.
133. Грант Р. М. Современный стратегический анализ / Р. М. Грант ; пер. с англ.; под ред. В. Н. Фунтова. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 560 с.
134. Армстронг М. Performance management. Управление эффективностью работы ; пер. с англ. / М. Армстронг, А. Бэрон. – 2-е изд. – М. : Нипро Publishing, 2007. – 384 с.
135. Кит П. Управленческая экономика. Инструментарий руководителя ; пер. с англ. / П. Кит, Ф. Янг. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 624 с.
136. Гросул В. А. Ефективність як узагальнююча категорія успішності діяльності підприємства / В. А. Гросул, Л. О. Шкатова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Х. : ХДУХТ, 2010. – Вип. 1(11). – С. 178–185.
137. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк ; пер. с англ. С. А. Рогинко, М. С. Штернгарц ; общ. ред. В. С. Данилова. – М. : Прогресс, 1989. – 522 с.
138. Власова Н. О. Оцінка ефективності господарської діяльності підприємств роздрібної торгівлі : монографія / Н. О. Власова, Т. С. Пічугіна, О. А. Круглова, Н. О. Гайдар. – Х. : ХДУХТ, 2012. – 182 с.

139. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов ; под общ. ред. С. А. Панова. – М. : Экономика, 1997. – 288 с.
140. Власова Н. О. Теоретичні аспекти визначення ефективності політики формування оборотних активів на підприємствах торгівлі / Н. О. Власова, О. В. Михайлова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 11. – С. 166–170.
141. Власова Н. О. Ефективність політики формування оборотних активів – складова результативності діяльності / Н. О. Власова, О. В. Михайлова // Прогресивна техніка та технології харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : Міжнар. наук.–практ. конф., 18 жовт. 2012 р. : тези доп. – Х. : ХДУХТ, 2012. – Ч. 2. – С. 105–106.
142. Власова Н. О. Тенденції розвитку та особливості складу оборотних активів підприємств торгівлі / Н. О. Власова, О. В. Михайлова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. – 2012. – № 1 (52). – С. 193–201.
143. Статистика: учеб. пособие для высш. парт школ / под ред. к.э.н. Л. Г. Озеран, В. С. Лялина. – М. : Мысль, 1985. – 269 с.
144. Елисеєва И. И. Общая теория статистики : учеб. / И. И. Елисеєва, М. М. Юзбашев. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 386 с.
145. Уманець Т. В. Загальна теорія статистики : навч. посіб. / Т. В. Уманець. – К. : Знання, 2006. – 239 с.
146. Общая теория статистики: Статистическая методология в изучении коммерческой деятельности / под ред. А. А. Спирина, О. Э. Башиной. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 296 с.
147. Лугінін О. Е. Статистика : підручник / О. Е. Лугінін, С. В. Білоусова. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 580 с.
148. Власова Н. О. Стан оборотних активів у підприємствах роздрібно́ї торгівлі в умовах фінансової кризи / Н. О. Власова, О. В. Михайлова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Х. : ХДУХТ, 2010. – Вип. 1 (11). – С. 167–177.
149. Мелушова І. Ю. Динаміка та склад оборотних активів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі / І. Ю. Мелушова, О. Д. Тімченко, О. В. Михайлова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. : у 2 ч. – Х. : ХДУХТ, 2013. – Ч. 1, вип. 1 (17). – С. 172–179.
150. Мелушова І. Ю. Особливості ефективного використання мобільного майна на підприємствах торгівлі / І. Ю. Мелушова, О. Д. Тімченко, О. В. Михайлова // Перспективи розвитку України в умовах глобальної кризи : міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 14–15 черв. 2013 р. : матеріали. – Дніпропетровськ : Герда, 2013. – С. 96–98.
151. Большой энциклопедический словарь: в 2-х т. / гл. ред. А. М. Прохоров. – Сов. энциклопедия, 1991. – Т. 2. – 768 с.
152. Гинзбург А. И. Прикладной экономической анализ / А. И. Гинзбург. – СПб. : Питер, 2005. – 320 с.

153. Власова Н. О. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі : монографія / Н. О. Власова, Т. С. Пічугіна, П. В. Смирнова. – Х. : ХДУХТ, 2010. – 222 с.
154. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле / Л. И. Кравченко. – 8-е изд., перераб. – М. : Новое знание, 2005. – 544 с.
155. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова ; под. ред. проф. Н. П. Любушина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 471 с.
156. Шинкар С. М. Дослідження ефективності використання основних елементів оборотних активів на підприємствах роздрібної торгівлі / С. М. Шинкар, І. В. Мілаш, О. В. Михайлова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. : у 2 ч. – Х. : ХДУХТ, 2013. – Ч. 1, вип. 1 (17). – С. 149–155.
157. Шинкар С. М. Чинники впливу на оборотність оборотних активів на підприємствах роздрібної торгівлі / С. М. Шинкар, І. В. Мілаш, О. В. Михайлова // Ринкова економіка: тенденції і закономірності: міжнар. наук.-практ. конф., 30 жовт. 2013 р., м. Алчевськ : матеріали. – Д. : Нац. гірничий ун-т, 2013. – С. 130–132.
158. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент / М. Н. Крейнина. – М. : Дело и сервис, 2003. – 304 с.
159. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент : учебник / И. Я. Лукасевич. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2010. – 768 с.
160. Арутюнов Ю. А. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Ю. А. Арутюнов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2010. – 312 с.
161. Михайлова О. В. Деякі аспекти управління оборотними активами на підприємствах роздрібної торгівлі / О. В. Михайлова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Х. : ХДУХТ, 2010. – Вип. 2 (12). – С. 228–234.
162. Михайлова О. В. Галузеві особливості системного підходу до управління оборотними активами роздрібної торгівлі / О. В. Михайлова // Економіка і управління в умовах глобалізації : міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 1–7 груд. 2010 р. : матеріали. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – Т. 1. – С. 212–213.
163. Михайлова О. В. Формування оборотних активів торговельного підприємства як етап управління / О. В. Михайлова // Соціально-економічні аспекти розвитку України в умовах конкурентного середовища : всеукр. наук.-практ. конф., 8–9 квіт. 2010 р., м. Первомайськ : тези доп. – Х. : ХДУХТ, 2010. – С. 126–127.
164. Кулакова Ю. Н. Классификация и анализ стратегий формирования оборотных активов предприятия / Ю. Н. Кулакова, А. Б. Кулаков, Н. П. Мешковой // Финансы и кредит. – 2010. – № 30(414). – С. 35–39.
165. Дядюк М. А. Типи політики управління оборотними активами підприємств торгівлі / М. А. Дядюк, О. В. Михайлова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. : у 2 ч. – Х. : ХДУХТ, 2013. – Ч. 1, – вип. 1 (17). – С. 120–130.

166. Дядюк М. А. Особливості застосування типів політики управління оборотними активами на підприємствах торгівлі / М. А. Дядюк, О. В. Михайлова // Економіка і фінанси: теорія і практика : І Міжнар. наук.–практ. конф., 26–28 вересня 2013 р., м. Феодосія : матеріали. – Луганськ : Ноулідж, 2013. – С. 105–107.
167. Фінансова діяльність підприємства : підручник / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К. : Либідь, 2003. – 384 с.
168. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / за ред. д.е.н., проф. Г. Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2004. – 496 с.
169. Мельничук К. С. Управління оборотними активами підприємств як необхідна складова забезпечення їх ефективної діяльності / К. С. Мельничук // Наука й економіка. – 2009. – № 4(16), т.2. – С. 108–112.
170. Фінанси підприємства : навч. посібник / Р. А. Слав'юк. – К. : ЦУЛ, 2002. – 460 с.
171. Борисов Е. Ф. Экономика: Справочник / Е. Ф. Борисов, А. А. Петров, Ф. Ф. Стерлигов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 400 с.
172. Инструментарий экономической науки и практики. Научно–популярный справочник / А. М. Румянцев, Е. Г. Яковенко, С. И. Янаев. – М. : Знание, 1985. – 304 с.
173. Шуляк П. Н. Финансы предприятия : учебник / П. Н. Шуляк. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К<sup>0</sup>, 2002. – 752 с.
174. Храпкина В. В. Методы управления активами предприятия [Электронный ресурс] / В. В. Храпкина. – Режим доступа : [http://www.nbuv.ua/portal/soc\\_gum/Nvbdfa/2011\\_1/hrapkina.pdf](http://www.nbuv.ua/portal/soc_gum/Nvbdfa/2011_1/hrapkina.pdf).
175. Зайцев Н.Л. Краткий словарь экономиста / Н. Л. Зайцев. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 214 с.
176. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом / И. Т. Балабанов. – 2-е изд.– М. : Финансы и статистика, 1997. – 243 с.
177. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підручник / В. М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 439 с.
178. Власова Н. О. Принципи та основні етапи оптимізації в системі управління оборотними активами на підприємствах роздрібної торгівлі / Н. О. Власова, Н. М. Смольнякова, О. В. Михайлова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 202–208.
179. Власова Н. О. Етапи оптимізації оборотних активів торговельних підприємств / Н. О. Власова, Н. М. Смольнякова, О. В. Михайлова // Прогресивна техніка та технології харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : міжнар. наук.–практ. конф., 19 листоп. 2013 р. : тези доп. у 2 ч. – Х. : ХДУХТ, 2013. – Ч. 1. – С. 95–96.
180. Височин І. В. Оцінка ресурсного забезпечення товарообороту підприємств роздрібної торгівлі України / І. В. Височин // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №4 (131). – С. 132–137.

181. Аракчеев Е. А. Нормирование оборотных средств предприятия / Е. А. Аракчеев // Экономика и менеджмент : сб. науч. трудов НГТУ. – Вып. 1(51). – Новосибирск : НГТУ, 2008. – С. 105–110.
182. Радионов А. Р. Управление сбытовыми запасами и оборотными средствами предприятия (практика нормирования) : учебное пособие / А. Р. Радионов, Р. А. Радионов. – М. : Дело и сервис, 1999. – 400 с.
183. Валевич Р. П. Экономика торгового предприятия : учебное пособие / Р. П. Валевич, Г. А. Давыдова. – Мн. : Высшая школа, 1996. – 366 с.
184. Грызанов Ю. П. Управление товарными запасами в торговле / Ю. П. Грызанов, А. И. Файницкий. – М. : Экономика, 1973. – 215 с.
185. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт / К. Друри ; пер. с англ. – М. : Аудит : ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
186. Калинин И. И. Нормирование товарных запасов и пути ускорения оборачиваемости товаров / И. И. Калинин. – М. : Госторгиздат, 1962. – 111 с.
187. Ломовацкий Г. И. Методические рекомендации по управлению товарными запасами в торговле в условиях АСУ / Г. И. Ломовацкий, П. М. Скрипник. – К. : Техника, 1974. – 275 с.
188. Круглова Е. А. Эффективность управления товарными запасами в предприятиях розничной торговли : дис. ... канд. экон. наук : 08.07.05 / Елена Анатольевна Круглова. – Х., 2002. – 187 с.
189. Inventory models / Ed. by A. Chican. – Budapest: Akademia kiado, 1990. – 419 p.
190. Petersen J. W., Silver E.A. Decision systems for inventory management and production planning. – N.Y.: Wiley, 1979.
191. Bemeimans R. The capacity aspect of inventories // Lecture notes in economics and mathematical systems. – 1986. – Vol. 267. – 165 p.
192. Progress in inventory research // Proc. of the 4–th Internat. Symp. Budapest : Akad. Kiado, 1989. – 446 p.
193. Рыжиков Ю. И. Теория очередей и управление запасами / Ю. И. Рыжиков. – СПб. : Питер, 2001. – 348 с.
194. Гиляровская Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. – М. : Проспект, 2007. – 360 с.
195. Макушева О. Н. Оптимизация структуры оборотных активов как фактор конкурентоспособности предприятия / О. Н. Макушева // Вестник Челябинского государственного университета. Серия : Экономика. – Челябинск : ЧГУ, 2009. – № 26 (164). – С. 141–150.
196. Власова Н. О. Методичні підходи до визначення потреби в обігових активах на підприємствах роздрібної торгівлі / Н. О. Власова, О. В. Михайлова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – Вип. 32. – С. 158–165.
197. Власова Н. О. Нормування – пошук компромісного рівня оборотних активів у роздрібній торгівлі / Н. О. Власова, О. В. Михайлова // Проблеми економіки та управління у промислових регіонах : четверта міжрегіон. наук.–

практ. конф., 27–28 трав. 2011 р. : тези доп. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2011. – С. 243–245.

198. Павлова В. А. Застосування транспортних моделей на підприємствах роздрібної торгівлі як засіб зниження поточних витрат / В. А. Павлова, Л. А. Гончар // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Д. : Освіта і наука, 2009. – Т. II, вип. 247. – С. 522–526.

199. Михайлова О. В. Визначення загальної потреби оборотних активів на підприємствах торгівлі / О. В. Михайлова // Проблеми управління підприємствами торгівлі та ресторанного бізнесу в умовах інноваційного розвитку : Міжнар. наук.–практ. конф., 19 жовт. 2011 р. : тези доп. – Х. : ХДУХТ, 2011. – С. 211–212.

200. Управління оборотними активами на підприємствах роздрібної торгівлі : монографія / [Н.О. Власова та ін.]. – Х. : ХДУХТ, 2014. – 258 с.

201. Функционально–стоимостной анализ: Практическое применение / Р. С. Каплан, Р. Купер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2008. – 352 с.

202. Данилина Е. И. Совершенствование воспроизводства оборотного капитала на основе функционально–стоимостного анализа / Е. И. Даналина // Вестник Московского университета МВД России. – 2009. – № 4. – С. 36–39.

203. Кузьмина Е. А. Функциональный анализ – основа методологии ФСА / Е. А. Кузьмина, А. М. Кузьмин // Сборник методов поиска новых идей и решений управления качеством / сост. В. В. Ефимов. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – С. 172–180.

Наукове електронне видання  
комбінованого використання  
Можна використовувати в локальному та мережному режимах

ВЛАСОВА Наталія Олексіївна,  
ЧОРНА Марина Віталіївна,  
МИХАЙЛОВА Олена Валентинівна  
та ін.

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОЛІТИКИ  
ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ  
ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

Монографія

Відповідальний за випуск зав. кафедри економіки підприємств  
харчування та торгівлі д.е.н., проф. М.В. Чорна

Техн. редагування Л.Ю. Кротченко

План 2015р., поз. \_\_\_\_\_ /

Підп. до друку 28.10.2015р. Один електронний оптичний диск (CD-ROM);  
супровідна документація. Об'єм даних 32 Мб. Тираж 100 прим.

Видавець і виготівник  
Харківський державний університет харчування та торгівлі  
вул. Клочківська, 333, м. Харків, 61051.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4417 від 10.10.2012р.