

ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

Розглянуто структуру оборотних активів у цілому по народному господарству України, виділено особливості підприємств торгової галузі, дано характеристику основним елементам оборотних активів з погляду процесу управління.

Рассмотрена структура оборотных активов в целом по народному хозяйству Украины, выделены особенности предприятий торговой отрасли, дана характеристика основным элементам оборотных активов с точки зрения процесса управления.

The structure of current assets in general in the economy of Ukraine is considered, the peculiarities of commercial enterprises are emphasized. Basic elements of current assets are characterized in terms of management process.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Ефективне управління оборотними активами зв'язане, з одного боку, з визначенням необхідного і достатнього їх розміру, з іншого боку, з формуванням оптимальної структури, які забезпечують рішення основних господарських завдань підприємства. У зв'язку з цим актуальним є вивчення структуризації оборотних активів по різних напрямках, пов'язаних з галузевими особливостями.

В межах даної роботи пропонується проаналізувати останні дослідження і публікації стосовно структури оборотних активів у підприємствах торгівлі.

Мета і завдання статті. Метою даної статті є вивчення структури оборотних активів підприємств торгівлі в сучасних умовах розвитку галузі, виявлення їх особливостей, які слід враховувати в процесі управління.

Вклад основного матеріалу дослідження. Структура оборотних активів – це співвідношення розподілу ресурсів між окремими їх елементами (статтями) в їх загальному об'ємі. З погляду процесу управління структурувати оборотні активи необхідно по наступних напрямках: у розрізі видів; за джерелами фінансування; по участі в операційній, фінансовій і інвестиційній діяльності. Співвідношення елементів оборотних активів не є раз і назавжди постійною величиною, змінюється як по роках, так і протягом року і складається під впливом наступних внутрішніх і зовнішніх чинників:

– виробничих – склад і структура витрат на виробництво, його тип (дрібносерійне, серійне, масове), тривалість і складність виробничого циклу, темпи зростання об'ємів виробництва і реалізації продукції;

– галузевих особливостей виробництва і характеру діяльності;
– особливостей матеріально-технічного постачання – періодичність і регулярність постачань, питома вага комплектуючих виробів, вигляд і структура споживаної сировини й ін.;

– форми розрахунків з постачальниками і покупцями товарів, розрахунково-платіжної дисципліни;

– фінансового стану і облікової політики підприємства;

– попиту на продукцію даного підприємства й ін.

Оптимізація структури оборотних активів повинна бути направлена на забезпечення безперервності виробничих і торгових процесів, постійної ліквідності активів і платоспроможності підприємства, підвищення рівня прибутковості і зниження ризиків. У зв'язку з цим необхідно мати чітке уявлення про те, яким чином галузеві особливості і інші об'єктивні чинники впливають на склад оборотних активів.

Торгівля, як галузь народного господарства виконує посередницьку роль, здійснюючи купівлю-продаж товарів, надаючи послуги, з одного боку, виробника товарів по їх реалізації і, з іншого боку, споживача по задоволенню їх платоспроможного попиту.

Характер економічного зростання і розвитку країни багато в чому визначає структуру оборотних активів торгових підприємств. При цьому, на розміри окремих складових оборотних активів робить вплив низка специфічних рис, зумовлених галузевими особливостями, зокрема:

– для підприємств торгівлі характерна відсутність стадії виробництва, внаслідок цього невисока тривалість операційного циклу і висока оборотність вкладених засобів;

– у порівнянні з іншими галузями фінансові відносини в торгівлі носять складніший характер через її неоднорідність (оптова, роздрібна торгівля, торгівля автомобілями), а також із-за переважаючого невеликих підприємств в торгівій мережі;

– у торгівлі досить часто існує інтервал між завезенням товарів і реалізацією унаслідок випадкових коливань попиту і пропозиції, що зумовлює необхідність створення і управління товарними запасами, потребою в оборотних активах, що росте, велика частина яких формується за рахунок кредитів;

– вплив об'єктивних чинників на розмір валового доходу торгового підприємства, який значно залежить від рівня цін виробників і цін на ринку збуту.

Структуру оборотних активів по видах можна вивчати на основі даних 2-го розділу балансу підприємства. Основними елементами в цьому плані є: запаси товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ): 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 таблиці наведено укрупнену структуру оборотних активів у цілому по всіх видах економічної діяльності і деякі показники по торговій галузі, які дають уявлення про специфіку торгівлі.

Таблиця – Структура оборотних активів у цілому по всіх галузях економічної діяльності і торгівлі
(розраховано на основі [1])

Показник	%%		
	На 1.01.05	На 1.01.06	На 1.01.07
У цілому по всіх видах економічної діяльності			
Частка оборотних активів в загальній сумі активів	46,21	46,27	46,58
Всього оборотні активи	100	100	100
В т.ч. запаси ТМЦ	22,2	23,5	22,8
Дебіторська заборгованість	64,9	60,2	59,3
Грошові кошти	5,7	7,7	7,6
Інші активи	7,2	8,7	10,3
Поточні зобов'язання	93,08	88,71	86,11
У цілому по торгівлі			
Частка оборотних активів у загальній сумі активів	78,93	76,90	77,48
Всього оборотні активи	100	100	100
В т.ч. запаси ТМЦ	17,24	20,56	20,73
Поточні зобов'язання	101,38	96,76	93,98
Оборотні активи оптової торгівлі	91,55	88,32	86,31
Оборотні активи роздрібною торгівлі	4,51	5,82	6,22
Оборотні активи торгівлі автомобілями	3,94	5,86	7,47

Виходячи з можливостей офіційної статистичної інформації, дані таблиці дозволяють виділити деякі особливості формування оборотних активів з погляду їх видової структури, умов фінансування і розподілу по сферах торгової галузі.

Перша особливість, оборотні активи в торгівлі є основним елементом активів і займають більше 75,0% їх величини. Друге, частка запасів ТМЦ в торгівлі нижче, ніж в середньому по всіх видах економічної діяльності, що обумовлено високою часткою, яку займають оборотні активи оптової торгівлі у складі всіх активів галузі. У міру її зниження росте і частка запасів у активах. Третя особливість, яка також пов'язана з високою часткою оптової торгівлі, полягає в агресивній політиці фінансування. Питома вага поточних зобов'язань у забезпеченні оборотних активів за два роки знизилася з 101, 38% до 93,98%, але все одно залишався дуже високим.

Розгляд видової структури оборотних активів в розрізі сфер торгівлі дозволяє відзначити наступне. Основне місце у складі оборотних активів підприємств роздрібною торгівлі займають товарно-матеріальні запаси (від 60 до 90% загальної їх суми). Дана диференціація обумовлена такими об'єктивними чинниками як товарна спеціалізація, розмір підприємства роздрібною торгівлі, а також політикою у області формування товарних запасів. У оптовій торгівлі товарні запаси займає значно меншу частину – до 20%. Ці відмінності зумовлені функціональним призначенням цих сфер 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.

Товарні запаси є найважливішим і необхіднішим елементом оборотних активів, який забезпечує безперервність процесів реалізації в підприємствах торгівлі. При цьому їх частка може істотно коливатися від мінімальних розмірів до максимальних. Безперебійну торгівлю широким асортиментом товарів, відповідних постійно змінному попиту населення, легше забезпечити при великому об'ємі товарних запасів, але при цьому зростають витрати на їх зберігання, обробку, витрати за користування кредитами банків і ін. Одночасно збільшення запасів понад об'єктивно необхідні розміри веде до заморожування оборотних активів, зростання складських витрат, виникнення додаткових збитків від псування товарів, підвищенню ризиків нерезалізації товарів.

У випадку, якщо запаси якого-небудь товару виявляються недостатніми, продавець може позбутися певного об'єму продажів зараз, або в майбутньому. Даний факт виправдовує причину для ство-

рення всіх згаданих вище товарно-матеріальних запасів, а також наявність великих запасів збільшує швидкість виконання замовлень. Придбання великих партій товарів, хоч і може стати причиною утворення зайвих запасів, проте, має сенс, оскільки підприємство економить на витратах по доставці і може добитися від постачальників отримання додаткових знижок при покупці.

Таким чином, подвійність і суперечність підходу до формування запасів товарно-матеріальних цінностей вимагає від менеджерів торговельного підприємства оптимізації їх розмірів, виходячи із загальних стратегічних і тактичних цілей розвитку.

Другим значним елементом оборотних активів в торгівлі є дебіторська заборгованість по товарах, яка в оптовій торгівлі може займати до 90%. У роздрібній торгівлі даний вид оборотних активів присутній при продажі товарів населенню в кредит і займає незначну частку. Останніми роками продаж товарів тривалого користування здійснюється за рахунок кредитування населення банками.

В умовах конкуренції, характерних для ринкової економіки, підприємства оптової торгівлі вимушені надавати комерційний (товарний) кредит своїм клієнтам, внаслідок чого і утворюється дебіторська заборгованість (сума вимог, що пред'являються підприємством до своїх дебіторів на певну дату).

Наявність дебіторської заборгованості пов'язана з пошуком компромісного рішення між ризиком і прибутковістю. Її оптимальний розмір визначається шляхом порівняння вигод, які фірма розраховує одержати при певному рівні інвестованих в дебіторську заборгованість засобів, з витратами, які їй доведеться нести для цього [2].

Дебіторська заборгованість – важливий компонент оборотних активів в опті, який визначає наступне:

- розмір і структуру оборотних активів підприємства;
- розмір і структуру виручки від продажів;
- тривалість фінансового циклу підприємства;
- оборотність оборотних активів і активів в цілому;
- ліквідність і платоспроможність підприємства;
- джерела грошових коштів підприємства.

Дебіторська заборгованість, на відміну від товарних запасів, які досить статичні й не можуть бути різко змінені, є вельми варіабельний і динамічний елемент оборотних активів.

Дебіторська заборгованість істотно залежить від прийнятої в компанії політики відносно покупців продукції і, як відзначає В.В. Бочаров, виникає унаслідок недоліків у роботі підприємства або дуже високих темпів збільшення продажів [4]. Вона у принципі не

вигідна підприємству, оскільки є іммобілізацією власних оборотних активів і з очевидністю напрашується висновок про її максимально можливого скороченні [5].

Вибір прийняттого рівня дебіторської заборгованості безпосередньо залежить від специфіки діяльності кожного підприємства, а також від прагнення до максимізації грошових потоків підприємства (отримання платежів від дебіторів є одним з джерел надходження засобів на підприємства), бажання понизити його витрати, що виникають через те, що будь-яке збільшення дебіторської заборгованості повинно бути профінансовано яким-небудь чином: за рахунок зростання зовнішніх запозичень або за рахунок власних засобів підприємства.

Грошові кошти, що становить частину оборотних активів, є найбільш ліквідною і неприбутковою. До них відносяться гроші в касі, на розрахункових, валютних і спеціальних рахунках, а також гроші, що знаходяться в дорозі. Їх частка у складі оборотних активів підприємств торгівлі займає до 10,0%.

Грошові кошти є матеріальною формою фінансових ресурсів підприємства, і їх наявність нерідко характеризує його господарську і фінансову діяльність (є вона прибутковою чи ні), дозволяє оцінити поточну платоспроможність, здатність розрахунків з кредиторами. Багато економістів [2; 3; 4; 6] згодні з трьома мотивами задоволення потреб підприємства за допомогою грошей і ліквідних цінних паперів, які вперше виділив для приватних осіб Джон Мейнорд Кейнс у своїй відомій праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей»: спекулятивний мотив, попереджувальний, операційний.

Спекулятивний мотив пов'язаний з необхідністю тримати гроші на випадок вірогідних ефективних капіталовкладень.

Операційний мотив пов'язаний з необхідністю наявності грошей для ведення поточної операційної діяльності підприємства по платежах і зборі надходжень.

Мотив обережності – необхідність мати страховий запас грошових коштів на випадок непередбачених витрат. Особливо він має сенс в умовах нестабільності грошового ринку і низької ліквідності грошових інструментів (наприклад, векселів).

Рівень грошових коштів торгової організації залежить від об'ємів операцій, величини щоденних грошових витрат і ризику виникнення непередбачених витрат, а також від ефективності її фінансової служби.

Висновки. Таким чином, вивчення літературних джерел і статистичної інформації дозволяють зробити висновок про те, що одним з напрямів управління оборотними активами є оптимізація їх

структури, яка значною мірою визначається галузевими особливостями і специфікою функціонування підприємств торгівлі.

Список літератури

1. Сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами [Текст] / Ван Хорн Джеймс К.; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 800 с.

3. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности, [Текст] / В. В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 512 с.

4. Бочаров, В. В. Финансовый менеджмент [Текст] / В. В. Бочаров – СПб. : Питер, 2007. – 224 с.

5. Финансы [Текст]: учебник /под ред. проф. В. В. Ковалева. – М. : Велби, 2003. – С. 297.

6. Лапуста, М. Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебник /М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 575 с.

Отримано 15.03.2009. ХДУХТ, Харків.

© О.В. Михайлова, 2009.

УДК 330.5.055.2:339.526.3

О.І. Гузенко, асп.

РОЗВИТОК СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: ЗМІСТ ТА МІСЦЕ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

Розглянуто сутність розвитку підприємства, основні підходи до трактування його змісту, обґрунтовано основні етапи управління розвитком стратегічного потенціалу.

Рассмотрено суть развития предприятия, основные подходы к толкованию его содержания, проанализированы все этапы управления развитием стратегического потенциала.

Essence of development of enterprise is considered, basic going near interpretation of his maintenance, grounded the basic stages of management development of strategic potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зростання конкуренції, швидкі зміни технологій і покоління техніки, методів організації виробництва, глобалізація економічних відносин знижують ефективність використання традиційних підходів до управління розвитком підприємств і визначають необхідність пошуку нових стратегій стосовно забезпечення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.