

# ТИПІЗАЦІЯ ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТА ЇХ ЕФЕКТИВНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ\*

© 2015 ВЛАСОВА Н. О., МИХАЙЛОВА О. В.

УДК 658.153:658.87

## Власова Н. О., Михайлова О. В. Типізація політики формування оборотних активів та їх ефективність на підприємствах роздрібної торгівлі

Метою статті є проведення ідентифікації типів політики формування оборотних активів, що використовують підприємства роздрібної торгівлі в сучасних умовах економіки України, визначення їх ефективності, а також обґрунтування методичного підходу, який дозволяє більш диференційовано виокремлювати типи політики формування оборотних активів з урахуванням динамічних змін товарообороту, суми оборотних активів та періоду їх обороту. Проведені дослідження визначають, що обраний тип політики формування оборотних активів не завжди вистимує вимоги усіх критеріїв ефективності, не існує однозначних підходів до обґрунтування управлінських рішень щодо вибору того чи іншого типу політики. Запропоновано більш деталізований підхід до систематизації типів політики формування оборотних активів з використанням динамічних змін товарообороту, суми оборотних активів та показників періоду їх обороту у днях, який розширює можливості визначення різноманітних варіантів екстенсивного та інтенсивного спрямування розвитку підприємства.

**Ключові слова:** оборотні активи, тип політики, ефективність політики.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 5. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Власова Наталія Олексіївна** – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** nvlasova.vlasova@yandex.ua

**Михайлова Олена Валентинівна** – старший викладач кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** emi65@mail.ru

УДК 658.153:658.87

UDC 658.153:658.87

## Власова Н. А., Михайлова Е. В. Типизация политики формирования оборотных активов и их эффективность на предприятиях розничной торговли

## Vlasova N. O., Mikhaylova O. V. Typification of Policy of Forming the Current Assets and their Efficiency in Terms of Retail Trade Enterprises

Целью статьи является идентификация типов политики формирования оборотных активов, используемых предприятиями розничной торговли в современных условиях экономики Украины, определение их эффективности, а также обоснование методического подхода, позволяющего более дифференцированно выделять типы политики формирования оборотных активов с учетом динамических изменений товарооборота, суммы оборотных активов и периода их оборота. Проведенные исследования показали, что избранный тип политики формирования оборотных активов не всегда выдерживает требования всех критериев эффективности, не существует однозначных подходов к обоснованию управленческих решений относительно выбора того или иного типа политики. Предложен более детализированный подход к систематизации типов политики формирования оборотных активов с использованием динамических изменений товарооборота, суммы оборотных активов и показателей периода их оборота в днях, который расширяет возможности определения разнообразных вариантов экстенсивного и интенсивного направления развития предприятия.

The article is aimed at identifying the types of policy of forming the current assets that are used by retail trade enterprises in the current economic conditions of Ukraine, determination of their efficiency, as well as the substantiating a methodical approach to a more differentiated selection of types of policy of forming the current assets, taking into account the dynamic changes in turnover, amounts of current assets and period of asset turnover. Results of the undertaken studies have shown that selected type of policy of forming the current assets does not always stand up to the requirements of all performance criteria, there is no clear approaches to substantiation of managerial decisions on the choice of a type of policy. A more detailed approach to the systematization of types of policy of forming the current assets, using dynamic changes in turnover, amounts of current assets and indicators of their turnover in days, which extends the possible definition of a variety of extensive and intensive directions of the enterprise's development, is proposed.

**Ключевые слова:** оборотные активы, тип политики, эффективность политики.

**Key words:** current assets, policy type, effectiveness of policy.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 5. **Формул.:** 1. **Библ.:** 9.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 5. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 9.

**Власова Наталья Алексеевна** – кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности и финансов, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** nvlasova.vlasova@yandex.ua

**Vlasova Nataliia O.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Professor of the Department of International Management and Finance, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**E-mail:** nvlasova.vlasova@yandex.ua

**Михайлова Елена Валентиновна** – старший преподаватель кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** emi65@mail.ru

**Mikhaylova Olena V.** – Senior Lecturer of the Department of Economics of Catering and Trade Enterprises, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** emi65@mail.ru

Управління оборотними активами – це складний та багатоаспектний процес їх формування та фінансування. Політика формування є частиною загальної системи поточного та оперативного управління оборотними активами і являє собою систему прин-

\* Робота виконана в рамках держбюджетної теми «Ціннісно-орієнтоване управління реалізацією ресурсного потенціалу торговельного підприємства» (№ 2-13 БО / 0113U000153) та госпдоговірної теми «Оцінка ресурсного потенціалу підприємства торгівлі на основі вартісного підходу» (№ 24-13-14Д / 0113U006395)

ципів і методів обґрунтування та прийняття господарських рішень із приводу оптимізації їх обсягу та структури відповідно до встановлених критеріїв (кількісно визначених цілей, цільових настанов) [1]. Різноманіття та ієрархія цілей (достатність розміру, швидкість обороту, необхідний рівень ліквідності та платоспроможності, прибутковості та ризику) визначають й різноманіття типів політики, кожна з яких має певні переваги та недоліки. Знання й урахування цих переваг і недоліків суттєво впливають на ефективність управління оборотними активами й ефективність діяльності підприємств роздрібною торгівлі в цілому.

У економічній та фінансовій літературі виокремлюються три типи політики управління оборотними активами: консервативна, помірна та агресивна. Спеціалісти в галузі фінансового менеджменту ідентифікують типи політики з позицій складу джерел фінансового забезпечення оборотних активів [2 – 4]. 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 [2, с. 510]. Відповідно до цього консервативна політика передбачає перевагу власних коштів у фінансуванні оборотних активів, агресивна політика, навпаки, – передбачає використання в основному позикового капіталу.

Деякі науковці наполягають на необхідності взаємопов'язаного управління як формуванням, так і фінансуванням оборотних активів [5; 6]. Класик фінансового менеджменту Є. Брігхем розглядає політику управління оборотним капіталом з двох позицій: забезпечення базових рівнів для кожної категорії поточних активів; джерел їх фінансування. Що стосується першого напрямку, 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 знаходиться між першим та другим типами політики [6, 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 О. 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. Відповідно ознаками агресивної політики є відсутність обмежень у нарощуванні поточних активів, підприємство тримає значні кошти, має значні запаси сировини й готової продукції й, стимулюючи покупців, нарощує дебіторську заборгованість – питома

вага поточних активів у загальній сумі всіх активів висока, а період оборотності оборотних активів тривалий. Агресивна політика здатна зняти з порядку денного питання зростання ризику технічної неплатоспроможності, але не може забезпечити підвищену економічну рентабельність активів [7]. 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 [5]. Відповідно, характеристика агресивного підходу носить також протилежний характер. І. Бланк, навпаки, акцентує, що при агресивному підході формування оборотних активів мінімізуються усі форми страхових резервів за всіма елементами цих активів. При відсутності збоїв та невідзначеності 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. 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.

Втім, слід зазначити, 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. 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.

Метою статті є проведення ідентифікації типів політики формування оборотних активів, що використовують підприємства роздрібною торгівлі в сучасних умовах економіки України, визначення їх ефективності, а також обґрунтування методичного підходу, який дозволяє більш диференційовано виокремлювати типи політики формування оборотних активів з урахуванням динамічних змін товарообороту, суми оборотних активів та періоду їх обороту.

На першому етапі досліджень, спираючись на точку зору авторів, які поділяють типи політики формування оборотних активів залежно від рівня ризику, були узагальнені їх характеристики з точки зору реалізації цільових критеріїв (табл. 1). Вибір того чи іншого типу політики передбачає побудову певної ієрархії критеріїв відповідно до інтересів зацікавлених сторін та стратегії розвитку підприємства.

## Характеристика типів політики формування оборотних активів з точки зору реалізації цільових критеріїв

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

Джерело: узагальнено авторами.

Враховуючи 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) [8].

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 оборот-

Таблиця 2

## Особливості прояву типів політики формування оборотних активів за основними елементами оборотних активів

Тип політики	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 зі зберіганням товарних запасів і відволіканням коштів 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'язаний 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 несвоечасної 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 політикою, мінімізацією товарних запасів	Низькі витрати по обслуговуванню та, відповідно, висока прибутковість, але високі ризики несвоечасної поставки товарів та втрати платоспроможності
<b>Грошові засоби</b>		
Консервативний	Зберігання значних резервних і 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

Джерело: авторська розробка.

них активів негативно впливають на результати господарської діяльності торговельних підприємств.

**Д**ослідження 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. У зв'язку з цим у процесі дослідження типів політики формування оборотних активів у вибірковій сукупності підприємств роздрібною торгівлі продовольчими товарами м. Харкова, у межах якої були виділені дві конкурентні групи, ідентифіковані за таких умов. *По-перше*, визначення типу політики проводилося в межах конкурентних груп. *По-друге*, використався один критерій – достатності забезпечення товарообороту оборотними активами. Це припустимо у чинність того, що визначені критерії певною мірою взаємопов'язані між собою (див. табл. 1). *По-третє*, кількісно оцінка рівня забезпеченості за окремими підприємствами розраховувалася відносно середніх показників за відповідною групою (група 1 – середні за розміром торговельної площі підприємства «біля дому»; група 2 – відповідно великі підприємства типу «супермаркет»). Значення коефіцієнтів співвідношення розміру оборотних активів окремих підприємств вибіркової сукупності до середніх значень за групою у днях обороту на кінець року служили для визначення типу політики. Якщо значення цих коефіцієнтів наближаються до 1 ( $\pm 0,1$ ), то тип політики можна вважати помірним (*n*). Якщо вони вищі, то політика – консервативна (*к*), а якщо нижчі, то політика – агресивна (*а*). Результати зведені до табл. 3.

Аналізуючи табл. 3, 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 їх частка додержується помірної політики формування оборотних ак-

тивів. На кінець 2012 р. таких підприємств стало 7 з 10, а агресивної політики додержувалось лише одне.

Наскільки ефективними є типи політики за іншими критеріями, дозволяють визначити показники, що наведено в табл. 4.

**В**іокремлення кластерів підприємств вибіркової сукупності в межах кожної групи відповідно до типу політики та розрахунок середніх значень показників ефективності дозволяють зробити такі висновки:

- ★ 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, які дотримуються агресивної політики, розміру оборотних активів, у 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 і 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 помірної політики, а найбільші – ті, що додержуються агресивної політики;
- ★ немає чіткого зв'язку між типом політики формування оборотних активів та часткою чистого оборотного капіталу в їх забезпеченні. В обох групах підприємств середні показники мають

Таблиця 3

Ідентифікація типів політики формування оборотних активів підприємств роздрібною торгівлі м. Харкова вибіркової сукупності в межах конкурентної групи (за критерієм достатності)

Рік	Підприємств ої групи (№)										Підприємств ої групи (№)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
2008	к	а	п	к	а	к	к	к	п	а	а	к	п	п	к	к	п	к	п	а
2009	к	а	п	к	а	к	к	к	п	а	а	п	п	к	к	к	п	к	п	а
2010	к	а	п	к	а	к	к	к	п	а	а	п	п	п	к	к	п	п	п	к
2011	к	а	а	к	а	п	к	к	п	а	а	п	п	п	к	к	п	п	п	к
2012	к	а	а	к	а	п	к	к	п	а	а	п	п	п	п	к	п	п	п	к



**Ефективність різних типів політики формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі м. Харкова  
вибіркової сукупності**

Показник ефективності	Тип політики		
	консервативний	помірний	агресивний
<b>I група підприємств («біля дому»)</b>			
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 у 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
<b>II група підприємств (типу «супермаркет»)</b>			
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 у 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

негативні значення. З цієї позиції найбільш ризиковими у першій групі є підприємства, що додержуються помірної політики, а у другій групі – консервативної. Це, на наш погляд, обумовлено як об'єктивними чинниками зовнішнього середовища, галузевими особливостями формування джерел фінансування оборотних активів, так і суттєвими недоліками в системі управління в межах окремих підприємств роздрібної торгівлі.

Проведені дослідження свідчать про те, що відсутність формалізованих критеріїв не дозволяє чітко та повною мірою 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 варіанта належить 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 цікавими є підходи групи авторів [9], які пропонують використовувати динамічний принцип у виокремленні типів політики формування оборотних активів. У його основі знаходиться спільний аналіз спрямованості та швидкості змін оборотних активів та обсягів продукції (товарообороту). Виходячи із залежності (1), у якій темпи приросту товарообороту ( $\tau Q(t)$ ) визначаються як різниця між темпами приросту оборотних активів ( $\tau OA(t)$ ) та темпами приросту періоду їх обороту ( $\tau T_{об}(t)$ ):

$$\tau Q(t) = \tau OA(t) - \tau T_{об}(t). \quad (1)$$

Графічне зображення (рис. 1) цієї залежності дає можливість більш детально розглядати типи політики

формування оборотних активів з точки зору динамічних змін.

Під час визначення типів політики враховувалися такі 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 узагальнені 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. 5).

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

Наприклад, на рис. 2 відображено розміщення підприємств I групи, а на рис. 3 – підприємств II групи відповідно до темпів приросту суми оборотних активів та їх оборотності у 2012 р. відносно 2011 р.

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 дає можливість відмітити, що для більшості підприємств I-ої групи найбільш характерними є ресурсовитратні типи політики формування обо-

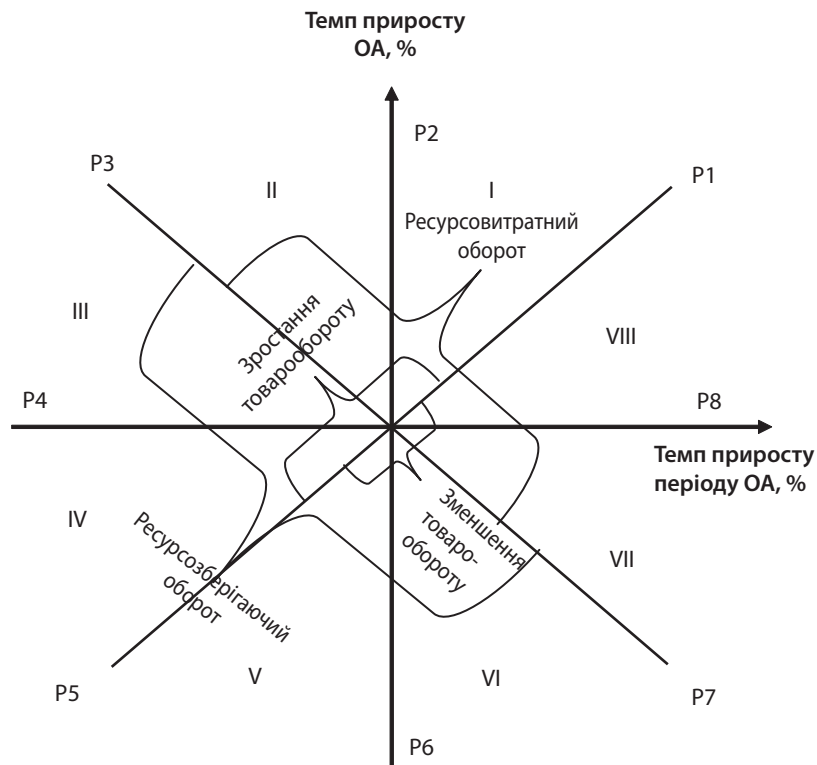


Рис. 1. Графічне представлення залежності (1): сектори I, ..., VIII – типи політики; P1, ..., P8 – бісектриси кутів координатної площини

Джерело: адаптовано за [9].

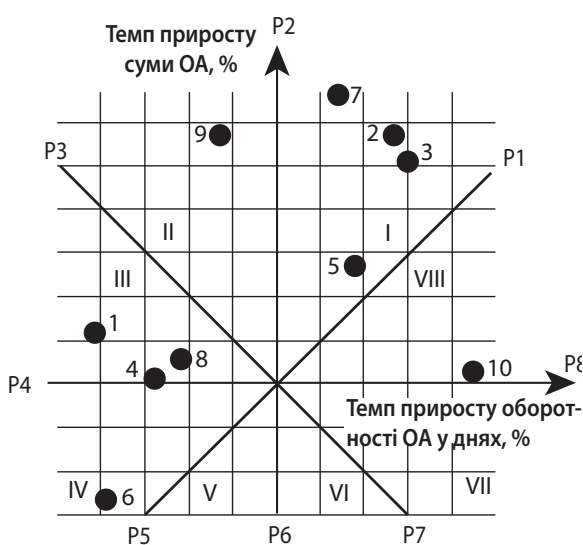


Рис. 2. Розміщення підприємств I групи відповідно до темпів приросту суми оборотних активів та їх оборотності у 2012 р. відносно до 2011 р.

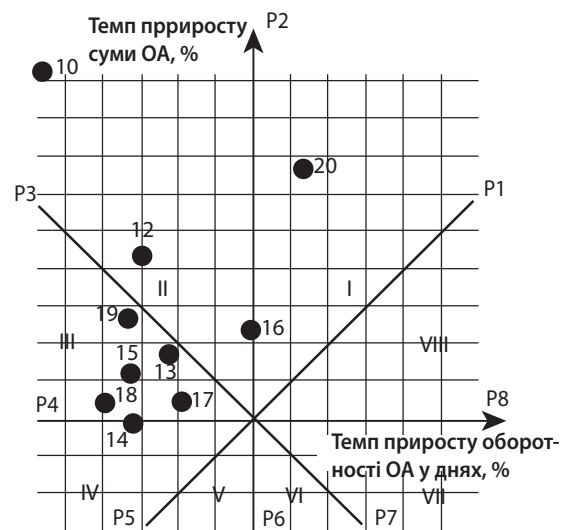


Рис. 3. Розміщення підприємств II групи відповідно до темпів приросту суми оборотних активів та їх оборотності у 2012 р. відносно до 2011 р.

ротних активів. Підприємства II-ої групи, що у меншому ступені забезпечені оборотними активами, більш схильні до ефективних типів політики (див. рис. 3).

Більш цікавим, 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.

### ВИСНОВКИ

Таким чином, проведені дослідження дозволяють визначити, що обраний тип політики формування оборотних активів не завжди витримує вимоги усіх критеріїв ефективності, не існує однозначних підходів до обґрунтування управлінських рішень щодо вибору того чи іншого типу політики. Запропонований більш деталізований підхід до систематизації типів політики формування оборотних активів з використанням динамічних змін товарообороту, суми оборотних активів та показ-

Характеристика динамічних змін типів політики формування оборотних активів відповідно до розташування точок на лінях та в секторах кругової діаграми (рис. 1)

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 ( <i>Кнеф</i> )
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 ( <i>Лснеф</i> )
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 ( <i>Псеф</i> ) До агресивної субефективної ( <i>Асеф</i> )
Сектор III	$\tau_{OA} <  -\tau_{T_{об}} ; \tau_Q > \tau_{OA} > 0$			
Лінія P4	$\tau_Q =  -\tau_{T_{об}} $	Інтенсивне зростання	Абсолютне ресурсозбереження	До агресивної ефективної ( <i>Аеф</i> ) До агресивної субефективної ( <i>Асеф</i> )
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	Інтенсивний спад	До агресивної субефективної ( <i>Асеф</i> ) До помірної субефективної ( <i>Псеф</i> )
Сектор V	$\tau_{OA} < 0; \tau_{T_{об}} < 0;  \tau_{OA}  >  \tau_{T_{об}} ; \tau_Q < 0$			
Лінія P6	$-\tau_Q = -\tau_{OA}; \tau_{T_{об}} = 0$	Субінтенсивний спад	Зменшення оборотних активів більше перевитрат періоду обороту	До помірної неефективної ( <i>Лнеф</i> )
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 ( <i>Кснеф</i> )
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 ( <i>Кнеф</i> )

Джерело: авторська розробка.

ників періоду їх обороту у днях розширює можливості визначення різноманітних варіантів екстенсивного та інтенсивного спрямування розвитку підприємства. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- 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.
- Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 768 с.
- Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента / Дж. К. Ван Хорн, Дж. В. Вахович, мл. – 12-е изд. / Пер. с англ. О. Пелявского под ред. к. э. н. А. Кравченко. – М. : ООО «ИД «Вильямс», 2007. – 1232 с.
- Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент / М. Н. Крейнина. – М. : Дело и сервис, 2003. – 304 с.
- Бланк И. А. Управление оборотным капиталом : учебный курс / И. А. Бланк. – М. : Перспектива, 2008. – 356 с.
- Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт. – 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. к. э. н. Е. А. Дорофеева. – СПб. : Питер, 2009. – 960 с.
- Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент. Теория и практика : учеб. / Е. С. Стоянова, Т. Б. Крылова, И. Т. Балабаном и др. – 6-е изд. – М. : Перспектива, 2010. – 656 с.

**8. 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.

**9. 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.

#### REFERENCES

- Blank, I. A. *Upravlenie oborotnym kapitalom* [Working Capital Management]. Moscow: Perspektiva, 2008.
- Brigham, Yu., and Erhardt, M. *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. St. Petersburg: Piter, 2009.
- Kreynina, M. N. *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. Moscow: Delo i servis, 2003.
- Kovalev, V. V. *Vvedenie v finansovyy menedzhment* [Introduction to financial management]. Moscow: Finansy i statistika, 2007.
- Kulakova, Yu. N., Kulakov, A. B., and Meshkovoy, N. P. "Klassifikatsiia i analiz strategiy formirovaniia oborotnykh aktivov predpriatiia" [Classification and analysis of strategies to achieve the current assets of the enterprise]. *Finansy i kredit*, no. 30 (414) (2010): 35-39.

Mykhailova, O. V. "Деякі аспекти управління оборотними активами на підприємстві роздрібно торгівлі" [Some aspects of the management of current assets in the retail industry]. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*, no. 2 (12) (2010): 228-234.

Stoianova, E. C. et al. *Finansovyy menedzhment. Teoriia i praktika* [Financial management. Theory and practice]. Moscow: Perspektiva, 2010.

Van Khorn, Dzh. K., and Vakhovich, Dzh. V. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: Viliams, 2007.

Vlasova, N. O., and Mykhailova, O. V. "Tsili ta зміст політики формування оборотних активів торгівельного підприємства" [The objectives and content of policy formation in current assets of commercial enterprise]. *Економіка: проблеми теорії та практики*, vol. VIII, no. 256 (2009): 2068-2074.

УДК 658.1:658.6

## КОМПЛЕКСУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ВИТРАТ ЗА БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ТОВАРОРУХУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

© 2015 **СТОЛЯРЧУК Г. В.**

УДК 658.1:658.6

### Столярчук Г. В. Комплексування показників витрат за бізнес-процесами товароруху підприємств роздрібно торгівлі

У статті запропоновано розподіл товароруху на бізнес-процеси з урахуванням особливостей господарської діяльності підприємств роздрібно торгівлі. За виділеними бізнес-процесами представлено розподіл витрат. Розроблено системи показників аналізу витрат та їх ефективності за бізнес-процесами товароруху. У результаті досліджень виявилось, що аналіз показників ефективності витрат за бізнес-процесами є об'єктивною необхідністю для економічного обґрунтування заходів інформаційного інжинірингу бізнесу. Тому показниками ефективності витрат було обрано їх рівень і рентабельність, запропоновано інтегральний показник ефективності витрат. Перспективою подальших досліджень є розробка методики рейтингової оцінки ефективності витрат за бізнес-процесами товароруху та формування програмного забезпечення з її реалізації.

**Ключові слова:** ефективність витрат, бізнес-процес, роздрібно торговельні підприємства.

**Табл.:** 3. **Бібл.:** 10.

**Столярчук Ганна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і аудиту, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

**E-mail:** anna.stolyarchuk.78@mail.ru

УДК 658.1:658.6

### Столярчук А. В. Комплексація показателів витрат по бізнес-процесам товародвиження підприємств розничной торговли

В статье предложено разделение товародвижения на бизнес-процессы с учётом особенностей хозяйственной деятельности предприятий розничной торговли. Согласно выделенным бизнес-процессам представлено распределение расходов. Разработаны системы показателей расходов и их эффективности по бизнес-процессам товародвижения. В результате исследований выявилось, что анализ показателей эффективности расходов по бизнес-процессам является объективной необходимостью для экономического обоснования мероприятий информационного инжиниринга бизнеса. Поэтому в качестве показателей эффективности расходов были избраны их уровень и рентабельность, предложен интегральный показатель эффективности расходов. Перспективой дальнейших исследований является разработка методики рейтинговой оценки эффективности расходов по бизнес-процессам товародвижения и формирование программного обеспечения по её реализации.

**Ключевые слова:** эффективность расходов, бизнес-процесс, розничные торговые предприятия.

**Табл.:** 3. **Библ.:** 10.

**Столярчук Анна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и аудита, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

**E-mail:** anna.stolyarchuk.78@mail.ru

UDC 658.1:658.6

### Stolyarchuk G. V. Complexation of Indicators of Expenditures on Business Processes of Goods Distribution through Retail Trade Enterprises

The article proposes separation of goods distribution into business processes taking into account characteristics of economic activity of retail trade enterprises. According to the selected business processes, a distribution of costs is presented. Systems of indicators of expenditures and their effectiveness by the business processes of goods distribution have been developed. It was found during the research that analysis of cost-effectiveness of business-processes is an objective necessity for the economic rationale of measures in the information engineering of business. Therefore, as indicators of cost-effectiveness have been chosen their level and profitability, an integrated indicator of cost-effectiveness have been proposed. Prospect of further research is development of methodics for rating the cost-effectiveness by the business process of goods distribution and forming software for its implementation.

**Key words:** cost-effectiveness, business process, retail trade enterprises.

**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 10.

**Stolyarchuk Ganna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Audit, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

**E-mail:** anna.stolyarchuk.78@mail.ru

Від ефективності товароруху підприємств роздрібно торгівлі залежить рівень рентабельності торговельної галузі в Україні. Швидкі зміни економічної ситуації, кризові процеси спонукають до впровадження ефективних інструментів менеджменту, які сприятимуть підвищенню якості товароруху торговельних підприємств. Новим інструментом менеджменту в сучасних умовах, який спрямовує підприємство на постійне вдосконалення діяльності та сприяє підвищенню

його конкурентоздатності, є процесний підхід до управління витратами.

Вітчизняний досвід з організації системи управління витратами на підприємствах роздрібно торгівлі базується на аналізі та оптимізації показника загальних витрат. При цьому аналітик не бачить, що відбувається з витратами за окремими бізнес-процесами товароруху. Запровадження процесного підходу до управління витратами вимагає переорієнтації фінансового планування на