

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності

**Кваліфікаційна робота
бакалавра**

на тему: «Управління оборотним капіталом промислового підприємства в
експортній діяльності»

Виконав : студент 4 курсу, групи 6.0730-мб _____
спеціальності 073 менеджмент освітньої програми
менеджмент міжнародного бізнесу _____

Глухова А.А. _____

Керівник : професор кафедри бізнес-адміністрування
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
доктор економічних наук, професор _____

Томарева-Патлахова В.В. _____

Рецензент : завідувач кафедри бізнес-адміністрування
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
доктор наук з державного управління, професор _____

Бікулов Д. Т. _____

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет менеджменту _____

Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності _____

Освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавр _____

Спеціальність 073 Менеджмент _____

Освітня програма Менеджмент міжнародного бізнесу _____

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

Д.Т. Бікулов _____

« ____ » _____ 2024 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА**

Глухова Анастасія Андріївна _____

1. Тема роботи «Управління оборотним капіталом промислового підприємства в експортній діяльності» _____

керівник роботи: Томарева-Патлахова В.В., професор кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, доктор економічних наук, професор _____

затверджені наказом ЗНУ від 27.12.2023 року № 2226-с _____

2. Строк подання студентом роботи 01.06.2024 р. _____

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси _____

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) _____

1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВ _____

2. ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ГОЛОВНИЙ КОМПОНЕНТ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ _____

3. ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СУЧАСНОМУ ВІТЧИЗНЯНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ _____

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

16 таблиць

18 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Томарева-Патлахова В.В.		
2	Томарева-Патлахова В.В.		

7. Дата видачі завдання 01.10.2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	01.10.2023	
2.	Затвердження змісту роботи.	02.10.2023	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	03.10.23-13.11.23	
4.	Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи.	14.11.23-23.12.23	
5.	Написання I розділу кваліфікаційної роботи.	24.12.23-31.01.24	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	01.02.24-21.02.24	
7.	Розробка чернетки II розділу кваліфікаційної роботи.	22.02.24-20.03.24	
8.	Написання II розділу кваліфікаційної роботи.	21.03.24-29.04.24	
9.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.04.24-08.05.24	
10.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.05.2024	
11.	Проходження нормоконтролю.	10.05.24-31.05.24	
12.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	01.06.2024	
13.	Захист кваліфікаційної роботи.	червень 2024	

Студент

_____ (підпис)

А. А. Глухова

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи

_____ (підпис)

В. В. Томарева-Патлахова

(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер

_____ (підпис)

Т. М. Магомедова

(ініціали та прізвище)

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА.....	2
РЕФЕРАТ.....	5
ABSTRACT.....	6
ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ	9
1.1 Економічна сутність, поняття та структура оборотного капіталу підприємства	9
1.2 Управління оборотним капіталом	14
1.3 Аналіз та оцінка ефективності управління оборотним капіталом	20
РОЗДІЛ 2 УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В ЕКСПОРТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ....	26
2.1 Характеристика діяльності ТОВ «Виробниче-торгівельне підприємство Аріана».....	26
2.2 Підвищення ефективності управління оборотним капіталом в ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана».....	27
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	37
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	39

ABSTRACT

In modern conditions of globalization and growing competition on international markets, effective management of working capital is an important component of successful export activity of an industrial enterprise. Working capital ensures the financial stability and liquidity of the enterprise, which is critical for the implementation of foreign economic operations. In this context, management of working capital acquires special importance.

The object of the study is the working capital of an industrial enterprise, which is used in the process of export activity. Working capital includes the current assets of a business, such as cash, inventory, accounts receivable, and other assets that can be converted into cash within one operating cycle.

The subject of the study is the processes and mechanisms of working capital management of an industrial enterprise in the conditions of export activity. This includes analysis of financial instruments, policies and strategies used to optimize working capital to ensure efficient and smooth export operations.

To analyze the theoretical foundations of working capital management and its role in the activity of an industrial enterprise.

Investigate the specifics of working capital management in the conditions of export activity.

Assess the impact of export activity on the structure and volume of the enterprise's working capital.

Identify the main problems and risks associated with the management of working capital in the process of export activity.

Develop recommendations for improving the management of working capital of an industrial enterprise in terms of export activity.

Working capital management involves optimizing the size and structure of current assets and liabilities in order to ensure the liquidity and profitability of the enterprise. The main components of working capital include inventories, accounts receivable, cash and current liabilities.

Export activity requires a special approach to working capital management, as it includes additional risks and costs associated with international financial transactions, currency fluctuations, logistics and customs procedures.

Effective management of working capital is a key element of successful export activity of an industrial enterprise. Completing the proposed tasks and implementing the recommendations will help increase the financial stability and competitiveness of the enterprise on international markets.

WORKING CAPITAL, EXPORT ACTIVITIES, RECEIVABLES,
FINANCIAL STABILITY, LIQUIDITY

РЕФЕРАТ

В сучасних умовах глобалізації та зростаючої конкуренції на міжнародних ринках, ефективне управління оборотним капіталом є важливою складовою успішної експортної діяльності промислового підприємства. Оборотний капітал забезпечує фінансову стійкість і ліквідність підприємства, що є критичним для здійснення зовнішньоекономічних операцій. У цьому контексті управління оборотним капіталом набуває особливого значення.

Об'єктом дослідження є оборотний капітал промислового підприємства, який використовується в процесі експортної діяльності. Оборотний капітал включає в себе поточні активи підприємства, такі як грошові кошти, запаси, дебіторська заборгованість та інші активи, які можна перетворити на готівку протягом одного операційного циклу.

Предметом дослідження є процеси і механізми управління оборотним капіталом промислового підприємства в умовах здійснення експортної діяльності. Це включає аналіз фінансових інструментів, політик і стратегій, що використовуються для оптимізації оборотного капіталу з метою забезпечення ефективної та безперебійної експортної діяльності.

Проаналізувати теоретичні основи управління оборотним капіталом та його роль у діяльності промислового підприємства.

Дослідити специфіку управління оборотним капіталом в умовах експортної діяльності.

Оцінити вплив експортної діяльності на структуру та обсяг оборотного капіталу підприємства.

Визначити основні проблеми та ризики, пов'язані з управлінням оборотним капіталом у процесі експортної діяльності.

Розробити рекомендації щодо покращення управління оборотним капіталом промислового підприємства в умовах експортної діяльності.

Управління оборотним капіталом передбачає оптимізацію розміру та структури поточних активів і зобов'язань з метою забезпечення ліквідності та рентабельності підприємства. Основні компоненти оборотного капіталу включають запаси, дебіторську заборгованість, грошові кошти та короткострокові зобов'язання.

Експортна діяльність потребує особливого підходу до управління оборотним капіталом, оскільки вона включає додаткові ризики і витрати, пов'язані з міжнародними фінансовими операціями, валютними коливаннями, логістикою та митними процедурами.

Ефективне управління оборотним капіталом є ключовим елементом успішної експортної діяльності промислового підприємства. Виконання запропонованих завдань та реалізація рекомендацій сприятимуть підвищенню фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства на міжнародних ринках.

ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ, ЕКСПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ, ЛІКВІДНІСТЬ

ВСТУП

Для сучасних підприємств основною метою діяльності є максимізація кінцевих результатів. Особливо важливо мати стійке фінансове становище, високу конкурентоспроможність та хороше фінансове становище в цілому. Ключову роль у реалізації короткострокової фінансової політики підприємства займають проблеми достатності оборотних активів, джерела їх фінансування та ефективність використання. У цьому контексті надзвичайну важливість набуває проблема узгодженого поєднання цілей ефективності господарської діяльності та платоспроможності підприємства – одна з ключових проблем управління оборотним капіталом.

Наявність оборотного капіталу є необхідною умовою безперервного функціонування підприємства. Його структуризація та виділення складових частин дозволяє торкнутися такої проблеми організації оборотних коштів, як раціональний розподіл їх між сферами виробництва та обігу. Досягнення балансу оборотних коштів у виробництві та обігу дозволяє гарантувати забезпечення виробничих програм необхідними грошовими засобами, а також є одним із головних аспектів ефективного використання оборотних коштів.

Побудова ефективної системи управління оборотним капіталом дозволяє виявити додаткові внутрішні резерви та сприяє покращенню основних економічних показників діяльності підприємства. При цьому вона має бути орієнтована на визначення необхідного обсягу та структури поточних активів, джерел їх покриття і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої та ефективної фінансової діяльності.

Щоб розмір і структура оборотного капіталу завжди залишалися оптимальними, треба створити таку систему управління оборотним капіталом, яка дозволить не тільки одноразово визначити його параметри, але й моніторити їх стан. Ключовий момент у цьому ділі – максимально точний прогноз розміру капіталу у короткостроковій перспективі. Організація ефективної системи планування та аналізу оборотного капіталу позитивно

позначається на результатах фінансової діяльності підприємства. При цьому відсутність або недостатність оборотного капіталу неминуче призводить до несприятливих наслідків.

Наявність пробілів у практиці управління оборотним капіталом робить цю проблему досить гострою і не терплячою зволікань, що, в кінцевому підсумку, і визначило тему випускної кваліфікаційної роботи. Актуальність і недостатня розробленість окремих положень сучасної теорії фінансів щодо проблем ефективного використання оборотного капіталу на підприємстві в умовах змінюваної економіки визначили мету і завдання дослідження.

Метою кваліфікаційної роботи бакалавра є розробка заходів щодо підвищення ефективності управління оборотним капіталом на підприємстві.

Досягнення поставленої мети передбачає постановку і вирішення наступних завдань:

- висвітлити теоретичні основи управління оборотним капіталом організації;

- провести аналіз та оцінку ефективності механізмів управління оборотним капіталом на підприємстві;

- розробити заходи з удосконалення управління оборотним капіталом на підприємстві.

Предметом дослідження є процес управління оборотним капіталом у діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є підприємство ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана».

Теоретичною основою дослідження стали праці класиків економічної науки, фундаментальні роботи вітчизняних і зарубіжних учених, які розкривають концепції та проблеми управління підприємствами в умовах ринку та механізм формування методів менеджменту, а також монографічні матеріали наукових конференцій та інші джерела з питань, що мають безпосереднє відношення до теми роботи.

Робота складається зі вступу, двох розділів, висновку, переліку посилань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ

1.1 Економічна сутність, поняття та структура оборотного капіталу підприємства

Будь-який виробничий процес на підприємстві є результатом поєднання робочої сили із засобами виробництва, які представлені основним та оборотним капіталом. Кожне підприємство потребує оборотних коштів (оборотного капіталу), що являють собою предмети праці та еквівалентні їм грошові кошти. Стан оборотного капіталу та його елементів впливає на основні показники господарської діяльності: обсяг виробництва, собівартість, рентабельність та платоспроможність.

Оборотний капітал – це капітал, який видозмінюється в процесі функціонування організації. По суті, це ті активи та пасиви, які забезпечують поточну, короткострокову діяльність підприємства. Цим він відрізняється від необоротного капіталу (засобів виробництва). Управління оборотним капіталом включає вироблення рішень щодо використання оборотних активів та їх фінансування [6, с.102].

Ефективне використання оборотних коштів – необхідна умова функціонування сучасного підприємства. Придбання сировини та запасів кращої якості і в потрібній кількості – основні цілі оптимізації цього процесу. Основна функція оборотного капіталу – це забезпечення безперервної та ритмічної поточної діяльності підприємства. Стан оборотного капіталу та його елементів суттєво впливають на основні показники господарської діяльності: обсяг виробництва, собівартість, рентабельність та платоспроможність, і відображають специфіку поточної діяльності організації. Так, у виробничих організаціях, як правило, в структурі оборотного капіталу переважають оборотні виробничі фонди та готова продукція. У торгових організаціях найбільшу питому вагу в структурі оборотного капіталу можуть займати фонди обігу.

Оборотні кошти у сукупності характеризують основну діяльність організації [9, с.27].

Одним із ключових аспектів фінансового менеджменту є грамотне та ефективне розпорядження оборотним капіталом фірми. Оборотні активи формуються за рахунок оборотного капіталу організації, одна частина якого фінансується за рахунок власних джерел (власний оборотний капітал). Джерелом іншої частини є позикові кошти, як правило, короткострокові зобов'язання.

Оборотний капітал – це частина капіталу підприємства, яка використовується для фінансування його поточної діяльності і включає оборотні активи, такі як грошові кошти, запаси сировини, матеріалів, незавершене виробництво, готову продукцію, а також дебіторську заборгованість. Оборотний капітал видозмінюється в процесі функціонування організації, постійно перетворюючись з грошової форми в товарну і навпаки. Він забезпечує безперервність виробничого процесу та обігу товарів, тим самим підтримуючи стабільну діяльність підприємства.

Основні характеристики оборотного капіталу (табл. 1.1):

Таблиця 1.1 Основні характеристики оборотного капіталу

Короткостроковість	Оборотний капітал використовується на короткострокові цілі і повертається в грошову форму протягом одного операційного циклу.
Ліквідність	Активи, що входять до складу оборотного капіталу, мають високу ліквідність, тобто можуть швидко бути перетворені в грошові кошти.
Динамічність	Оборотний капітал постійно перебуває в русі, перетворюючись з однієї форми в іншу в процесі операційної діяльності.

Ефективне управління оборотним капіталом включає оптимізацію його обсягу і структури, що дозволяє підприємству підтримувати належний рівень ліквідності, знижувати витрати і збільшувати рентабельність.

Оборотний капітал має критично важливе значення для ефективної діяльності будь-якого підприємства. Його основні функції та значення можна визначити наступним чином (табл. 1.2):

Таблиця 1.2 Основні функції та значення оборотного капіталу

Основні функції	Характеристика
Забезпечення безперервного виробничого процесу	Оборотний капітал забезпечує підприємство необхідними ресурсами для виробництва (сировиною, матеріалами, комплектуючими), що дозволяє підтримувати безперервність виробничого циклу.
Підтримка ліквідності та платоспроможності	Оборотний капітал дозволяє підприємству своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями, уникати фінансових труднощів і підтримувати достатній рівень ліквідності.
Оптимізація фінансових витрат	Ефективне управління оборотним капіталом допомагає знижувати фінансові витрати, пов'язані з фінансуванням поточної діяльності, що сприяє підвищенню рентабельності підприємства.
Гнучкість у реагуванні на ринкові зміни	Достатній обсяг оборотного капіталу забезпечує підприємству можливість швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, зокрема на збільшення попиту або зміну цін на ресурси.
Підвищення конкурентоспроможності	Підприємство з добре організованим оборотним капіталом може швидше та ефективніше впроваджувати нові технології, знижувати витрати та підвищувати якість продукції, що сприяє зростанню його конкурентоспроможності.
Фінансова стабільність	Наявність достатнього оборотного капіталу дозволяє підприємству зберігати фінансову стабільність, навіть у періоди економічної нестабільності або в умовах сезонних коливань попиту.
Покращення управління запасами та дебіторською заборгованістю	Рациональне управління оборотним капіталом включає ефективне управління запасами та дебіторською заборгованістю, що дозволяє мінімізувати затрати та ризики, пов'язані з нестачею або надлишком запасів та простроченою заборгованістю.

Оборотний капітал є життєвонеобхідним для функціонування підприємства. Його ефективне управління сприяє досягненню фінансових

цілей, підвищенню рентабельності, конкурентоспроможності та забезпечує стабільну і безперервну діяльність підприємства.

Структура оборотного капіталу визначає його складові частини та співвідношення між ними. Основними елементами оборотного капіталу є оборотні активи та короткострокові зобов'язання. Оборотний капітал можна розділити на кілька ключових категорій:

1. Оборотні активи (current assets)

Грошові кошти та їх еквіваленти:

- Грошові кошти в касі. Готівка, що знаходиться на підприємстві для поточних витрат.

- Грошові кошти на рахунках у банках. Безготівкові кошти, що зберігаються на банківських рахунках.

- Короткострокові фінансові інвестиції. Вкладення в високоліквідні цінні папери та інші короткострокові інвестиції, які можуть бути швидко перетворені в грошові кошти.

Дебіторська заборгованість:

- Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Заборгованість клієнтів перед підприємством за поставлені товари або надані послуги.

- Інші дебітори. Аванси, видані постачальникам, податкові зобов'язання, інша короткострокова заборгованість.

Запаси:

- Сировина та матеріали. Матеріальні запаси, які будуть використані у виробничому процесі.

- Незавершене виробництво. Продукція, що знаходиться на різних стадіях виробництва, але ще не готова до реалізації.

- Готова продукція. Вироблена продукція, готова до продажу.

- Товари (для торгових підприємств). Запаси товарів, призначених для перепродажу.

Інші оборотні активи:

- Малоцінні та швидкозношувані предмети (МШП). Активи, які швидко зношуються або мають низьку вартість.

- Передплати та інші поточні активи. Попередньо оплачені витрати, які будуть списані на витрати у майбутніх періодах.

2. Короткострокові зобов'язання (current liabilities)

Кредиторська заборгованість:

- Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги: Заборгованість підприємства перед постачальниками за отримані товари або послуги.

- Аванси, отримані від покупців: Попередні платежі від клієнтів за товари або послуги, які ще не були поставлені або надані.

Короткострокові позики та кредити:

- Банківські кредити: Короткострокові позики, отримані від банків.

- Векселі до сплати: Заборгованість за виданими векселями, які мають бути сплачені у короткий термін.

Інші короткострокові зобов'язання:

- Нараховані зобов'язання: Заборгованість по нарахованих, але ще не виплачених витратах (зарплата, податки тощо).

- Короткострокові зобов'язання за іншими статтями: Інші зобов'язання, що мають бути погашені протягом одного операційного циклу або одного року.

Структура оборотного капіталу підприємства включає різноманітні активи та зобов'язання, які забезпечують його поточну діяльність. Ефективне управління цими елементами дозволяє підприємству підтримувати стабільну фінансову позицію, забезпечувати безперебійний виробничий процес і своєчасно виконувати свої зобов'язання.

1.2 Управління оборотним капіталом

Управління оборотним капіталом є критично важливою функцією для будь-якого підприємства, оскільки воно впливає на ліквідність, рентабельність та загальну фінансову стійкість. Визначимо деякі ключові аспекти управління оборотним капіталом (табл. 1.3):

Таблиця 1.3 Ключові аспекти управління оборотним капіталом

Ключові аспекти	Характеристики
1. Прогнозування та планування	Прогнозування грошових потоків Аналіз минулих та поточних грошових потоків для прогнозування майбутніх потреб у грошових коштах та ресурсах.
	Планування запасів Розроблення стратегій управління запасами, щоб забезпечити оптимальний баланс між витратами на запаси та наявністю необхідних ресурсів для виробництва.
2. Ефективне управління заборгованістю кредиторською заборгованістю та	Збільшення оборотності заборгованості Зменшення строків кредитування клієнтів для покращення швидкості отримання платежів.
	Оптимізація строків кредитування Договорення про вигідні умови кредитування з постачальниками для збільшення строків кредитування та зниження фінансового тиску.
3. Управління запасами	Методи JIT (Just-In-Time) Виробництво або закупівля запасів тільки в той момент, коли вони потрібні, щоб уникнути зайвих запасів та зменшити витрати на зберігання.
	Моделі EOQ (Економічне замовлення кількості) Визначення оптимальних кількостей замовлення для мінімізації витрат на замовлення та утримання запасів.
4. Фінансування	Оптимізація джерел фінансування Вибір найбільш вигідних та доступних джерел фінансування для забезпечення необхідного рівня оборотного капіталу.
	Ефективне управління кредитами Використання короткострокових кредитів та кредитних ліній для покриття тимчасових потреб у фінансах.

5. Моніторинг та аналіз	Моніторинг фінансових показників: Постійний моніторинг рівня запасів, заборгованості та кредиторської заборгованості для вчасного виявлення проблем та можливостей оптимізації.
	Аналіз ефективності: Проведення аналізу ефективності управління оборотним капіталом для виявлення слабких місць та впровадження заходів щодо їх вдосконалення.

Ефективне управління оборотним капіталом допомагає підприємствам забезпечити стабільну фінансову позицію, мінімізувати фінансові ризики та з

Управління оборотним капіталом підприємства полягає у зміні розміру та структури оборотного капіталу згідно з визначеними цілями. Ефективність управління оборотним капіталом визначається кількома факторами: обсягом та складом поточних активів, їх ліквідністю, співвідношенням власних та запозичених джерел фінансування поточних активів, розміром чистого оборотного капіталу, співвідношенням постійного та змінного капіталу та іншими взаємопов'язаними чинниками.

Основним завданням процесу управління оборотним капіталом є визначення та підтримка необхідного рівня робочого капіталу для забезпечення операційної діяльності компанії та її платоспроможності в короткостроковому періоді. Ефективне управління оборотним капіталом є необхідним фактором для успішного розвитку компанії.

Політика управління оборотними активами підприємства є системою обґрунтованих заходів, спрямованих на зміну розміру та структури його оборотних активів. Ця політика є частиною розроблюваної корпоративної фінансової політики та спрямована на формування необхідного обсягу та складу оборотних активів, раціоналізацію та оптимізацію структури джерел їх фінансування.

Основною метою політики управління оборотним капіталом є забезпечення балансу між рентабельністю та ліквідністю підприємства.

Підприємства використовують різноманітні методи управління оборотним капіталом, включаючи планування оборотного капіталу та руху грошових (платіжних) коштів, формування оптимального обсягу замовлення ресурсів,

управління дебіторською та кредиторською заборгованістю та інші. Порядок використання цих методів визначається внутрішньою фінансовою ситуацією на підприємстві. В умовах нестабільної економіки завдання підвищення ефективності використання оборотного капіталу підприємства вимагає обґрунтування та використання економічних методів його управління. Рівень забезпеченості оборотним капіталом, його раціональне використання має прямий вплив на ефективність діяльності підприємства та зміцнення їх фінансового стану.

Один з найважливіших елементів управління оборотними коштами - це їх планування, оскільки від якісного планування оборотних коштів в багатому ступені залежить ефективність діяльності підприємства. Якщо процес побудови фінансового плану організації уявити складається з послідовних логічних кроків, то буде очевидно, що прогноз продажів має бути першим, а план оборотного капіталу - останнім.

Існує кілька методів управління оборотним капіталом, які підприємства можуть використовувати для забезпечення ефективності своєї діяльності та оптимізації фінансових ресурсів. Визначимо найпоширеніших методів:

Таблиця 1.4 – Методи управління оборотним капіталом

Методи	Характеристика
Планування оборотного капіталу	Ретельне планування потреб у ресурсах та фінансах для забезпечення нормального функціонування підприємства. Це включає прогнозування змін в запасах, дебіторській та кредиторській заборгованості та інші витрати.
Оптимізація запасів	Методи, спрямовані на зменшення надмірних запасів та мінімізацію витрат на їх утримання, такі як система Just-In-Time (JIT) або моделі EOQ (Економічне замовлення кількості).
Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю	Керування строками кредитів для клієнтів та постачальників для оптимізації грошових потоків та забезпечення надходження платежів вчасно.
Фінансування оборотного капіталу	Вибір найбільш ефективних джерел фінансування, таких як власні кошти, кредити, лінії кредитування тощо.
Автоматизація процесів	Використання програмного забезпечення та інших інструментів для автоматизації управлінських процесів, що

	допомагає підприємствам ефективніше вести облік та контролювати оборотний капітал.
Аналіз та моніторинг	Постійний аналіз та моніторинг фінансових показників оборотного капіталу для вчасного виявлення проблем та можливостей для оптимізації.

Переваги планування оборотного капіталу:

1. Ефективне управління ресурсами та фінансами: Ретельне планування дозволяє підприємствам визначити свої потреби у ресурсах та фінансах, що забезпечує нормальне функціонування підприємства і виконання його стратегічних цілей.

2. Підвищення ефективності: Прогнозування змін у запасах та заборгованості дозволяє уникнути надмірного або недостатнього запасу, що може призвести до втрат чи недоліків в обслуговуванні клієнтів.

3. Оптимізація фінансових потоків: Планування дозволяє ефективно керувати грошовими потоками, зменшуючи час простою та мінімізуючи ризики нестачі коштів.

Недоліки планування оборотного капіталу:

1. Непередбачувані зміни: Планування може бути ускладненим через несподівані зміни на ринку, такі як зміна попиту або ціни на сировину.

2. Витрати часу та ресурсів: Ретельне планування вимагає значних зусиль у вигляді аналізу даних, розробки стратегій та виконання планів, що може вимагати значних витрат часу та коштів.

3. Ризик помилок: Неправильне прогнозування може призвести до недостатнього або надмірного запасу, що в свою чергу може призвести до втрат або додаткових витрат на утримання запасів.

Оптимізація запасів (табл. 1.5) - це стратегічний підхід до управління запасами, спрямований на зменшення надмірних запасів та мінімізацію витрат на їх утримання, при цьому забезпечуючи належний рівень наявності для виконання поточних виробничих процесів та відповіді на попит споживачів.

Визначимо детальніше про цей метод:

Таблиця 1.5 Метод «оптимізація запасів»

Метод	Характеристика
Система Just-In-Time (JIT)	Цей підхід передбачає виробництво або постачання товарів саме в той момент, коли вони потрібні для виробничого процесу або продажу, без надмірної наявності на складах. Це дозволяє зменшити витрати на зберігання та утримання запасів, а також уникнути обісцюючих ризиків, пов'язаних з застоєм товарів на складі.
Модель Економічного замовлення кількості (EOQ)	Ця модель визначає оптимальну кількість одиниць товарів, яку слід замовити кожного разу, щоб забезпечити належний рівень запасів при мінімальних загальних витратах, що включають в себе витрати на замовлення та утримання запасів.
Автоматизація та системи управління запасами	Використання сучасних технологій та програмного забезпечення для автоматизації управління запасами. Це включає в себе використання сканерів штрих-кодів, систем контролю запасів на основі даних в реальному часі та інші технологічні рішення для точного визначення та контролю запасів.
Стратегії управління попитом	Аналіз та прогнозування попиту на товари допомагає уникнути надмірної або недостатньої наявності товарів на складах. Застосування стратегій, таких як сезонні знижки, просування товарів та акції, може допомогти підтримати оптимальний рівень запасів.

Оптимізація запасів дозволяє підприємствам знизити витрати та підвищити ефективність управління ресурсами, що створює сприятливі умови для підвищення прибутковості та конкурентоспроможності.

Фінансування оборотного капіталу - це процес забезпечення необхідних фінансових ресурсів для покриття поточних витрат підприємства, таких як

оплата робочої сили, закупівля сировини та матеріалів, виробництво товарів та послуг, а також відшкодування боргів постачальникам.

Визначимо деякі методи фінансування оборотного капіталу:

Таблиця 1.6 Методи фінансування оборотного капіталу

Методи фінансування оборотного капіталу	Характеристика
Власні фінансові ресурси	це грошові кошти, які підприємство отримує від власників або з прибутку. Використання власних фінансових ресурсів може бути більш економічно вигідним, оскільки не супроводжується витратами на відсотки або інші фінансові витрати.
Короткострокові кредити	Підприємства можуть звертатися до банків або фінансових установ для отримання короткострокових кредитів з метою покриття поточних витрат. Ці кредити зазвичай надаються на строк до одного року та можуть бути забезпечені або беззабезпечені.
Лізинг	Підприємства можуть використовувати лізинг для отримання необхідного обладнання або машин, не витрачаючи великих сум на його купівлю. Це дозволяє звільнити грошові кошти для інших потреб.
Факторинг	Цей метод полягає у продажі невиконаних рахунків-фактур фінансовій установі (факторинговій компанії) за зниженою ціною. Факторинг дозволяє підприємствам одержати грошові кошти швидко, незалежно від того, чи сплатять їм ці рахунки-фактури їхні клієнти.
Забезпечені кредити	Підприємства можуть залучати фінансування, використовуючи свої активи, такі як запаси або рахунки-фактури, як заставу для отримання кредиту. Це може допомогти підприємству отримати більший обсяг кредиту або кращі умови кредитування.

Фінансування оборотного капіталу є критичним аспектом управління фінансами підприємства. Цей процес дозволяє забезпечити необхідні фінансові ресурси для забезпечення нормального функціонування бізнесу, оплати поточних витрат та забезпечення ліквідності.

Ретельне планування та ефективне використання методів фінансування оборотного капіталу може допомогти підприємствам оптимізувати їхні фінансові ресурси, знизити витрати та мінімізувати ризики. Використання власних фінансових ресурсів може забезпечити стабільність та незалежність,

тоді як короткострокові кредити, лізинг, факторинг та інші методи фінансування можуть забезпечити додаткові фінансові можливості.

Важливо враховувати, що кожен метод фінансування має свої переваги та недоліки, і вибір оптимального підходу повинен враховувати конкретні потреби та обставини підприємства.

У цілому, ефективне фінансування оборотного капіталу є ключовим елементом успішного функціонування підприємства та забезпечення його стабільності та конкурентоспроможності на ринку.

1.3 Аналіз та оцінка ефективності управління оборотним капіталом

Аналіз та оцінка ефективності управління оборотним капіталом підприємства можуть бути здійснені за допомогою різноманітних показників.

Визначимо деякі з них:

Таблиця 1.7 Аналіз та оцінка ефективності управління оборотним капіталом підприємства

Аналіз та оцінка ефективності управління оборотним капіталом підприємства	Характеристика
Оборотність запасів	Цей показник визначає, як швидко оборотні запаси перетворюються в продукцію або послуги. Він розраховується як відношення витрат на запаси до середньомісячного обсягу запасів.
Чистий робочий капітал (NWC)	Це різниця між поточними активами та поточними зобов'язаннями. Позитивне значення NWC свідчить про те, що підприємство має достатньо забезпечених фінансових ресурсів для своєї поточної діяльності.
Оборотність дебіторської заборгованості	Цей показник показує, як швидко клієнти розраховуються з підприємством за наданими послугами або продукцією. Він розраховується як відношення обсягу реалізації до середньомісячного обсягу дебіторської заборгованості.
Оборотність кредиторської	Цей показник вказує на те, як швидко

заборгованості	підприємство сплачує своїм постачальникам. Він розраховується як відношення обсягу закупівель до середньомісячного обсягу кредиторської заборгованості.
Період операційного циклу	Це час, необхідний для того, щоб перетворити оборотні активи на готові продукти, продати їх і отримати плату за них. Цей показник складається з часу обертання запасів, часу обороту дебіторської заборгованості та часу погашення кредиторської заборгованості.
Показник рентабельності капіталу (ROI)	Цей показник відображає ефективність використання капіталу підприємства для генерації прибутку. Він розраховується як відношення прибутку до чистого робочого капіталу.

Аналіз цих показників дозволяє керівництву організації отримати об'єктивну оцінку ефективності управління оборотним капіталом і вчасно вжити заходів для його оптимізації та покращення фінансової стабільності підприємства.

Аналіз методичної та наукової літератури дозволив прийняти наступну послідовність проведення аналізу оборотних активів:

- аналіз динаміки складу та структури оборотних активів: за статтями Комплексний аналіз та оцінка показників стану та використання оборотних активів, аналіз матеріально-технічного забезпечення, аналіз дебіторської заборгованості та грошових потоків, аналіз забезпеченості оборотними активами, аналіз засобів, що функціонують у грошовій та матеріальній формах, оцінка рівня ризику, аналіз ефективності використання оборотних активів;
- пошук резервів підвищення ефективності використання оборотних активів актива балансу; за ступенем ліквідності;
- аналіз використання оборотних активів у виробничій діяльності (оборотність);
- оцінка використання матеріальних оборотних активів;
- аналіз складу та руху дебіторської заборгованості;
- оцінка грошового потоку та використання грошових коштів;
- комплексна оцінка ефективності використання поточних активів.

Основний джерело даних для аналізу оборотних активів підприємства - бухгалтерський баланс та звіт про фінансові результати.

Основним джерелом даних для аналізу оборотних активів підприємства є його бухгалтерський баланс та звіт про фінансові результати. Давайте розберемо ці два джерела детальніше:

1. Бухгалтерський баланс: Це фінансова звітність підприємства, яка відображає його фінансовий стан на певну дату. Баланс складається з активів, пасивів та власного капіталу. Для аналізу оборотних активів особливо важливі такі розділи балансу:

– Оборотні активи: Це активи, які призначені для використання або перетворення у гроші протягом короткострокового періоду, зазвичай до одного року. Сюди входять грошові кошти, запаси, дебіторська заборгованість та інші активи, які можуть бути швидко реалізовані або перетворені на гроші.

– Запаси: Це товари або матеріали, які утримуються на складі або виробництві для подальшого використання у виробництві або продажу.

– Дебіторська заборгованість: Це суми, які повинні бути оплачені покупцями або клієнтами за поставлені товари або послуги.

2. Звіт про фінансові результати (звіт про прибутки та збитки): Цей звіт відображає фінансові результати діяльності підприємства протягом певного періоду часу, зазвичай за рік. Для аналізу оборотних активів можна звернути увагу на такі показники:

– Оборотність активів: Відношення виручки від реалізації до середнього значення оборотних активів за період.

– Коефіцієнт оборотності запасів: Відношення виручки від реалізації до середнього значення запасів за період.

– Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості: Відношення виручки від реалізації до середнього значення дебіторської заборгованості за період.

Ці дані дозволяють аналізувати ефективність використання оборотних активів підприємства та розуміти його фінансове становище.

Проблеми аналізу форми 1 та форми 2 можуть виникати з різних причин, включаючи технічні та методологічні аспекти. Визначимо основні з них:







Неповна некоректна інформація	або		Інформація, яка надається в формі 1 та формі 2, може бути неповною або неправильною, що ускладнює аналіз фінансового стану підприємства.
Відсутність стандартизації			Не завжди інформація, яка надходить у формі 1 та формі 2, має однаковий формат або набір показників, що робить порівняння складною.
Неоднорідність даних			Деякі показники можуть бути визначені по-різному на різних підприємствах або в різні періоди часу, що ускладнює порівняння результатів.
Відсутність контексту			Форма 1 та форма 2 надають лише базові фінансові дані без деталізації про діяльність підприємства або факторів, що впливають на його фінансовий стан.
Можливість маніпуляції даними			якщо підприємство має намір штучно покращити свій фінансовий вигляд, воно може намагатися змінити деякі показники в формі 1 та формі 2 або використовувати творчу бухгалтерію.
Неоднозначність показників			Деякі показники, які надаються у формі 1 та формі 2, можуть бути неоднозначними або неясними, що ускладнює їхнє інтерпретування.

Рис. 1.1 Проблеми аналізу форми 1 та форми 2

Розв'язання цих проблем може включати стандартизацію формату звітності, покращення механізмів контролю якості даних, вдосконалення системи аудиту, а також використання додаткових джерел інформації для отримання контексту та додаткових даних для аналізу.

Отже, економічну сутність оборотного капіталу можна уявити як забезпечення матеріальними або товарними ресурсами неперервності процесу виробництва або торговельного процесу. Функції оборотного капіталу у такому випадку зводяться до платіжно-розрахункового обслуговування обігу товарно-матеріальних ресурсів, розміщених на різних етапах обігу - закупівлі, випуску та продажу (або просто закупівлі та подальшої реалізації для торгових організацій). Отже, ефективність всього використаного грошового потенціалу господарюючого суб'єкта залежить від обсягу задіяних товарно-матеріальних ресурсів, їх вартості та швидкості обігу. Через оборотний капітал реалізується мета господарюючого суб'єкта та всі його багатогранні діяльності.

Ефективне управління оборотним капіталом організації дозволяє грамотно проведений його економічний аналіз.

Дослідження проблем аналізу та управління оборотним капіталом показало наступні результати:

– питання аналізу та управління оборотним капіталом є дискусійними та широко висвітлюються в науковій літературі;

– вченими виявлена залежність результатів управління оборотним капіталом, можливостей збільшення прибутку, а також покращення фінансового стану підприємства;

– важливо вибрати оптимальну стратегію управління оборотним капіталом для покращення фінансових показників.

Управління оборотним капіталом у промисловому підприємстві під час експортної діяльності відіграє ключову роль у забезпеченні ефективного функціонування та конкурентоспроможності компанії на міжнародному ринку. Завдяки адекватному управлінню оборотним капіталом, підприємство може забезпечити потреби в фінансових ресурсах для ведення зовнішньоекономічної діяльності, зменшити ризики та збільшити ефективність операцій.

В ході дослідження було виявлено, що експортна діяльність підприємства потребує певних фінансових витрат, пов'язаних з виробництвом, складанням та доставкою продукції на міжнародні ринки. Однак правильне управління оборотним капіталом дозволяє оптимізувати ці витрати, збільшити ефективність використання ресурсів та забезпечити стабільність фінансового стану підприємства. Зокрема, оптимізація запасів, забезпечення ефективного кредитування та управління дебіторською заборгованістю є ключовими аспектами управління оборотним капіталом в експортній діяльності. Крім того, розробка інноваційних фінансових стратегій та впровадження сучасних інструментів фінансового управління дозволить підприємству ефективно використовувати свій оборотний капітал для забезпечення успішної експортної діяльності.

Отже, управління оборотним капіталом у промисловому підприємстві в експортній діяльності є складним і багатогранним процесом, який потребує

комплексного підходу та впровадження ефективних стратегій. Відправним пунктом для успішного управління є ретельний аналіз фінансових потоків та розробка індивідуалізованих рішень, спрямованих на оптимізацію використання оборотних коштів та забезпечення стабільності фінансового стану підприємства.

РОЗДІЛ 2

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В ЕКСПОРТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1 Характеристика діяльності ТОВ «Виробниче-торгівельне підприємство Аріана»

ТОВ «Виробниче-торгівельне підприємство Аріана» є динамічно розвиваючою компанією, що спеціалізується на оптових поставках оснастки, інструменту та високотехнологічного обладнання на різні підприємства. Компанія має значний досвід роботи на ринку і відома своїми якісними продуктами та високим рівнем обслуговування клієнтів.

Асортимент компанії включає широкий спектр товарів:

- Оснастка для різних виробничих процесів.
- Інструменти для професійного використання.
- Високотехнологічне обладнання для різних галузей промисловості.

ТОВ «Аріана» співпрацює з провідними виробниками і постачальниками, забезпечуючи своїм клієнтам доступ до найсучасніших рішень і технологій. Клієнтська база компанії включає підприємства різних розмірів і галузей, від малих виробничих майстерень до великих промислових гігантів.

Місія ТОВ «Аріана» полягає у забезпеченні своїх клієнтів високоякісними товарами і рішеннями, які сприяють підвищенню ефективності їхньої діяльності. Основні цінності компанії включають орієнтацію на клієнта, якість продукції, інновації та надійність.

За останні роки підприємство показувало стабільні фінансові результати, однак останнім часом зіткнулося з певними викликами, такими як зниження ділової активності та збільшення витрат. Впровадження ефективних заходів з управління оборотним капіталом та оптимізації внутрішніх процесів дозволить компанії повернутися на шлях сталого зростання.

ТОВ «Аріана» планує продовжувати розширювати свій асортимент продукції, впроваджувати нові технології та підходи до управління бізнесом, а також посилювати свою присутність на ринку через покращення якості обслуговування і розширення географії продажів.

Таблиця 2.1 Паспорт ТОВ «Виробниче-торгівельне підприємство Аріана»

Назва	ТОВ «Виробниче-торгівельне підприємство Аріана»
Юридична адреса	69061, м. Запоріжжя, вул. Центральна, 7а
Телефони	(061) 2704858
Керівник	Матвієнко Іван Станіславович
Код	ЄДРПОУ33610095
Дата реєстрації	16.06.2005
Дата оновлення	06.03.2024
Види діяльності КВЕД	<ul style="list-style-type: none"> - Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами - Ресторани, надання послуг харчування - Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах продуктами харчування - Діяльність посередників у торгівлі меблями, господарськими товарами, залізними виробами - Будівництво житлових і нежитлових будівель

ТОВ «Виробниче-торгівельне підприємство Аріана» прагне бути вашим надійним партнером у світі промислових інструментів та обладнання, надаючи тільки найкращі рішення для розвитку вашого бізнесу.

2.2 Підвищення ефективності управління оборотним капіталом в ТОВ «Виробниче-торгівельне підприємство Аріана»

Основна діяльність оптового підприємства – організація товарних потоків між виробником (постачальником) і роздрібним торговцем (оптовим покупцем). Управління підприємством ТОВ «Виробниче-торгівельне підприємство Аріана» зводиться до забезпечення безперебійності та постійності цих товарних потоків,

що досягається шляхом контролю та обліку всіх операцій, що супроводжують закупівлю, складування та відвантаження товару.

Для забезпечення ефективного управління оборотним капіталом ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана» необхідно здійснювати пошук і залучення додаткових джерел фінансування, а також раціонально розміщувати їх в активах підприємства. Зусилля зменшення періоду оборотності оборотних коштів, при цьому підприємство зацікавлене у подовженні строків погашення кредиторської заборгованості, можуть окупитися зведенням фінансово-експлуатаційних потреб до нуля або навіть перетворенням у від'ємне значення, коли у підприємства виявляється більше грошових коштів, ніж необхідно для безперебійної роботи.

Ураховуючи проблеми управління оборотним капіталом у ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана», необхідно здійснювати пошук і залучення додаткових джерел фінансування, а також раціонально розміщувати їх в активах підприємства. Зусилля зі зменшення періоду оборотності оборотних коштів, при цьому підприємство зацікавлене у подовженні строків погашення кредиторської заборгованості, можуть окупитися зведенням фінансово-експлуатаційних потреб до нуля або навіть перетворенням у від'ємне значення, коли у підприємства виявляється більше грошових коштів, ніж необхідно для безперебійної роботи.

Причини виникнення такого роду проблем кореняться у прорахунках при управлінні фінансами та у відсутності достатнього обсягу виручки. А це залежить від проблем у сфері маркетингу та збуту, від того, що не було налагоджено повноцінного управлінського обліку та планування.

У торговельних відносинах регулярно виникає проблема неприйнятності авансового платежу або платежу з відстрочкою за контрактом між продавцем і покупцем. Уміння управляти дебіторською заборгованістю – це основа для контролю всіх грошових потоків організації. Проведений аналіз динаміки та структури дебіторської заборгованості показав, що незважаючи на те, що дебіторська заборгованість знизилася порівняно з рівнем 2019 року, у балансі підприємства її питома вага становить близько 24% (рис/ 2.1).

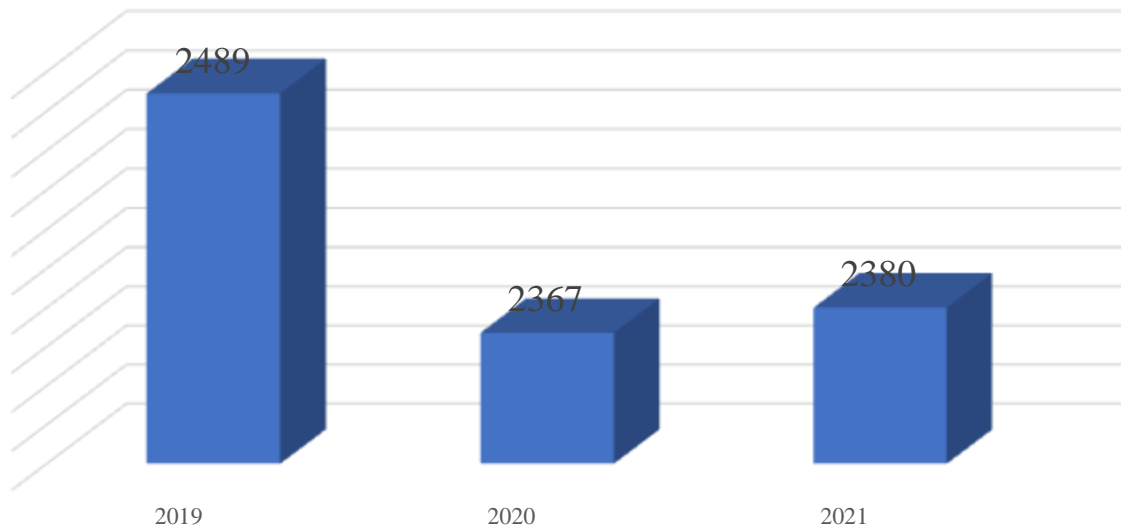


Рис. 2.1 Динаміка і структура дебіторської заборгованості ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана» за 2019-2021 рр.

Планування закупівель є важливою складовою процесу оптових продажів. Вона тісно пов'язана з попитом кінцевого споживача, тобто із заявками оптових покупців, і розраховується на основі обсягів продажів попередніх періодів з урахуванням умов зберігання та складських площ, а також фінансових та транспортних можливостей підприємства. Крім того, працюючи на умовах відстрочки платежу, постачальник стикається з низкою питань:

- необхідність відволікання значних грошових коштів у дебіторську заборгованість,
- організаційні питання побудови продажів з відстрочкою платежу,
- відстеження платежів тощо.

Очевидне уповільнення банківського кредитування вітчизняного бізнесу частково компенсується розвитком інших форм фінансування, зокрема факторингу. Існує вид факторингу, орієнтований на дебітора – реверсивний факторинг, який називають також зворотним або закупівельним. Його ініціатором виступає покупець, метою якого є не отримання фінансування, а узгодження максимально зручних умов оплати отриманих товарів.

Значне збільшення показників факторингового фінансування свідчить як про незадоволений попит бізнесу на залучення оборотних коштів, так і про

бажання банків нарощувати кредитний портфель у зоні помірних ризиків. При цьому бізнес зацікавлений у довгострокових ресурсах, а сама сутність факторингу, побудована на обороті «коротких» грошей, на перший погляд, не здатна задовольнити цю потребу. Насправді ж при грамотному використанні цього інструменту постачальник має всі можливості вибудувати стабільну програму залучення грошових коштів, а покупець, зарекомендувавши себе надійним партнером, може розраховувати на довгострокову систему відстрочок платежу

Серед якісних переваг, які дебітор може отримати від реверсивного факторингу, варто зазначити новий або додатковий строк і суму відстрочки платежу, покращення якості структури балансу, бонуси від постачальників за дострокову оплату та можливість отримання єдиних цінових умов від усіх постачальників. Реверсивний факторинг вирішує ті ж завдання, що і прямий: надання відстрочки покупцю та фінансування постачальника, різниця лише в тому, що замовляє і оплачує послугу покупець, а не постачальник.

В результаті термін відстрочки від постачальників збільшився з 30 до 120 днів, а знижка за ранню оплату товару і позитивна різниця вартості раніше отриманого комерційного кредиту та нинішньої комісії за факторинг дозволили збільшити прибуток від продажів на 12,5%.

Таким чином, фінансування в рамках факторингу позбавляє підприємства оптової торгівлі від проблем дефіциту оборотних коштів навіть при значному зростанні оптового товарообігу, що проходить без зростання його кредиторської заборгованості. Застосування факторингу дозволяє компанії, по-перше, відповідати вимогам ринку і не втрачати постійних клієнтів, по-друге, знаходити нових, з якими компанія може працювати одразу на умовах надання комерційного кредиту. Як результат – збільшення прибутку.

Максимально ефективним методом, що дозволяє мінімізувати ризик виникнення безнадійної дебіторської заборгованості, є система надання знижок, пільг і штрафів. Штрафи, пені, неустойки, що нараховуються за порушення строків платежу, є невід'ємною частиною договору, клієнт повинен бути ознайомлений з цими умовами.

Знижка для розглянутих цілей повинна надаватися не від обсягу продажів, а залежати від тимчасового проміжку здійснення платежу. Так, наприклад, при проведенні передоплати в повному обсязі, знижка – 10%, при частковій оплаті, але не менше 50% від суми – 5%, при фактичному отриманні товару – 2,5%. При використанні розстрочки платежу знижка не надається. Дуже важливо в даному випадку мотивувати працівників підприємства.

Запаси – це один із найважливіших факторів забезпечення постійності та безперервності діяльності організації, відтворення для отримання максимальної прибутку. Умови та ефективність використання запасів, як найбільш значної частини оборотного капіталу, – це одна з головних умов успішної діяльності організації, розвитку та реалізації конкурентних переваг організації.

Відомо, що надмірні запаси можуть знижувати прибуток компанії за рахунок додаткових витрат, серед яких можна виділити – вартість зберігання, втрати від заморожування грошових коштів та утворення неліквідних запасів через зниження швидкості обігу. Тому для торговельних підприємств особливо важливим є створення механізму, який сприяв би скороченню загальної кількості запасів на складі та зменшенню строків їх зберігання на складі.

Запаси порівняно з рівнем 2019 року у ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана» збільшилися на 16,1%, їх частка становить близько 33% усіх активів підприємства .

Наступним ефективним методом, застосовуваним до портфеля як дебіторської заборгованості, так і запасів організації, є АВС-система. АВС-аналіз є однією з універсальних методик категоризації, в основі якої лежить принцип Парето.

АВС-аналіз є однією з найбільш універсальних методик категоризації, яка базується на принципі Парето. Він дозволяє ранжувати об'єкти за їх впливом на результативність діяльності компанії. Цей метод широко використовується в управлінні запасами, фінансами, продажами та іншими сферами бізнесу.

Основною метою проведення АВС-аналізу є виділення найбільш важливих об'єктів (товарів, клієнтів, ресурсів) для компанії та зосередження зусиль на них для досягнення максимальної ефективності.

Процес проведення ABC-аналізу

1. Визначення мети аналізу: визначення, чому проводиться аналіз (наприклад, для оптимізації управління запасами).
2. Вибір об'єкта аналізу: визначення, що саме буде аналізуватися (наприклад, товари на складі).
3. Вибір критерію аналізу: вибір показника, за яким буде проводитися ранжування (наприклад, обсяг продажів, прибуток від продажів, собівартість товарів).

Класифікація товарів за ABC-аналізом

1. Група А: найбільш важливі товари, які формують основну частину продажів або прибутку компанії.
2. Група В: товари середньої важливості, що мають помірний вплив на загальний результат.
3. Група С: найменш важливі товари, що мають незначний вплив на загальний результат.

Межі для розподілу товарів

- Група А: товари, що забезпечують від 60-80% загального обсягу продажів.
- Група В: товари, що забезпечують від 10-20% загального обсягу продажів.
- Група С: товари, що забезпечують залишкові 5-10% загального обсягу продажів.

Таблиця 2.2 ABC-аналіз товарних запасів

Категорія товарів	Частка в обсязі продажів (%)	Загальна кількість товарів	Частка в кількості товарів (%)
Група А	60-80%	10-20%	10-20%
Група В	10-20%	30-40%	30-40%
Група С	5-10%	50-60%	50-60%

Приклад проведення ABC-аналізу:

1. Група А:

- Включає найважливіші товари, що приносять основний дохід.

- Потребує постійного контролю наявності.
- Частка в обсязі продажів: 60-80%.

2. Група В:

- Включає товари середньої важливості.
- Потребує періодичного контролю.
- Частка в обсязі продажів: 10-20%.

3. Група С:

- Включає найменш важливі товари.
- Потребує рідкого контролю.
- Частка в обсязі продажів: 5-10%.

Застосування ABC-аналізу дозволяє компанії фокусувати зусилля на управлінні найбільш важливими товарними групами (група А) для забезпечення максимального доходу, а також оптимізувати витрати на зберігання менш важливих товарів (група С), що підвищує загальну рентабельність і ефективність діяльності компанії.

Як відомо, ABC-аналіз дозволяє ранжувати будь-які об'єкти за впливом їх на результат. ABC-аналіз широко використовується в різних сферах бізнесу, але найчастіше він застосовується для ранжування асортименту. Для проведення ABC-аналізу необхідно визначити мету проведення, об'єкт і критерій аналізу.

При проведенні ABC-аналізу товарів в якості критерію аналізу можуть виступати обсяг продажів, прибуток від продажів, собівартість проданих товарів, кількість запитів від клієнтів. Використання цих критеріїв пов'язане з тим, що товари нам потрібні для забезпечення продажів і отримання максимального доходу від продажів.

Так, зниження закупівельних цін на товари справить найбільший вплив на зниження собівартості, а отже і на збільшення доходу компанії. Зниження закупівельних цін на 10% дає збільшення прибутку на 30% за збереження інших витрат без змін. Таким чином, вплив зниження закупівельних цін на підвищення прибутку компанії значний, тому так важливо розуміти, які товари чинять найзначніший вплив на вартість закупівлі.

Таблиця 2.3 Динаміка і структура запасів ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана» за 2019-2021 рр.

Рік	Розмір запасів, тис. грн	Частка в активах, %
2019	2585	29,2
2020	2920	31,1
2021	3002	30,2

Таким чином, використання ABC-аналізу дозволяє організації ефективно управляти запасами та дебіторською заборгованістю, знижуючи витрати та збільшуючи прибуток за рахунок оптимізації закупівельних цін і асортименту товарів.

Таблиця 2.4 Аналіз товарних запасів

Найменування	Кількість, в одиницях зберігання	Закупівельна ціна, тис. грн	Вартість, тис. грн
Номенклатура 13	13	11,0	143
Номенклатура 15	10	60,0	600
Номенклатура 9	24	15,0	360
Номенклатура 18	17	20,4	346
Номенклатура 13	7	35,0	245
Номенклатура 1	28	21,0	588
Номенклатура 15	15	26,0	390
Номенклатура 20	5	54,0	270
Номенклатура 23	12	5,0	60
Разом			3002

Підприємство має різноманітний асортимент продукції, вартість якої складає 3002 тис. грн. Найбільшою частиною складається товар "Номенклатура 15" з вартістю 600 тис. грн, за ним йдуть товари "Номенклатура 1" та "Номенклатура 9" з вартістю 588 та 360 тис. грн відповідно. Найменшу частку у загальній вартості має товар "Номенклатура 23" з вартістю всього 60 тис. грн. Це

свідчить про різноманітність асортименту товарів підприємства, а також може вказувати на різний рівень попиту на різні види товарів.

Таблиця 2.5 Визначення меж груп товарів по А, В і С

Найменування	Кількість, в одиницях зберігання	Закупівельна ціна, тис. грн	Вартість, тис. грн	Удільна вага (%)
Номенклатура 15	10	60	600	20,0
Номенклатура 1	28	21	588	19,6
Номенклатура 15	15	26	390	13,0
Номенклатура 9	24	15	360	12,0
Номенклатура 18	17	20,4	346	11,5
Номенклатура 20	5	54	270	9,0
Номенклатура 13	7	35	245	8,2
Номенклатура 13	13	11	143	4,8
Номенклатура 23	12	5	60	2,0
Разом			3002	

Провівши АВС-аналіз, виявляємо, що чотири позиції – Номенклатура 15;1;15;9, становлять практично 65% всієї вартості запасів.

Оптимізація управління запасами має на меті мінімізацію витрат на утримання запасів при забезпеченні потрібного рівня задоволення потреб споживачів.

Важливим параметром будь-якої моделі управління запасами є час доставки закупленої партії товарів від постачальника, оскільки він безпосередньо впливає на рівень запасу, при якому потрібно організувати наступну поставку. Впровадження системи попереднього замовлення від покупців сприятиме зниженню рівня запасів. Можливість скласти покупцем попереднє замовлення за ціновими пропозиціями та товарною номенклатурою

компанії дозволяє передбачити попит і, як наслідок, скоротити обсяги поточного та застрахованого запасу.

Недоліком цієї системи є те, що покупці оптових торгових компаній є мелко-оптовими посередниками і не можуть достатньо точно передбачити свій попит, щоб скласти попередні замовлення на поставку заздалегідь. Тому цей захід потребує стимулювання покупців, наприклад, надання знижки при складанні заявки за тиждень до передбаченої дати відправлення. Тоді компанія зможе не зберігати достатньо великий запас на складі, а здійснювати його доставку на свій склад від постачальника безпосередньо перед передбаченою датою відвантаження клієнту.

Після цього оформляється заявка в транспортну компанію на забір вантажу у постачальника, і на певну дату здійснюється доставка вантажу транспортною компанією на склад. Товар надходить на склад, де його приймають та перевіряють на цілісність, а потім відправляють покупцеві. Щоб товар, який надійшов на склад торгової компанії, міг бути відправлений в той же день, необхідно прискорити прийомку та відвантаження товарів. Загалом, зміна системи роботи відділу закупівель під час впровадження попереднього замовлення від покупців сприятиме зниженню нормативних запасів на складі, прискорить їх оборотність та знизить ризик виникнення непродуктивних позицій.

Бізнес-процеси планування, логістики та управління запасами мають свою специфіку для різних агентів ланцюга постачання та для різних галузей виробництва та торгівлі. Для пошуку ефективних рішень з управління оборотним капіталом та їх подальшої реалізації необхідні сучасне програмне забезпечення та відповідна інформаційна інфраструктура. Дані, отримані за допомогою інформаційної системи, дозволяють розрахувати всі можливі варіанти та зробити логічний, обґрунтований вибір. Добрим прикладом такої єдиної повнофункціональної системи, яка, зокрема, підтримує рішення всіх завдань, може бути система Goods4Cast.

Goods4Cast (табл. 2.6) — це сучасне програмне забезпечення для планування та прогнозування продажів, яке допомагає підприємствам

оптимізувати управління запасами, закупівлями та постачанням. Використання Goods4Cast дозволяє значно підвищити ефективність бізнес-процесів і зменшити витрати.

Таблиця 2.6 Особливості Goods4Cast

Особливість	Характеристика
1. Автоматизація процесів	Goods4Cast надає інструменти для автоматичного і інтерактивного побудови прогнозів, що зменшує ручну працю і підвищує точність прогнозів.
2. Інтеграція з ERP-системами	Легко інтегрується з існуючими ERP-системами, що забезпечує безперервний обмін даними та узгоджене планування.
3. Гнучкі налаштування	Система дозволяє створювати плани продажів у різних розрізах (по регіонах, категоріях товарів, постачальниках) та з різними горизонтами планування (місяць, квартал, рік).
4. Аналіз та звітність	Goods4Cast пропонує широкий спектр інструментів для аналізу даних та формування звітів, що допомагає у прийнятті обґрунтованих управлінських рішень.

Переваги впровадження Goods4Cast в Україні

1. Підвищення точності прогнозування, використання сучасних алгоритмів прогнозування дозволяє зменшити помилки та підвищити точність прогнозів попиту.

2. Оптимізація запасів, Goods4Cast допомагає знизити рівень надлишкових запасів і запобігти дефіциту товарів, що призводить до зменшення витрат на зберігання і підвищення обіговості капіталу.

3. Покращення планування закупівель. система дозволяє точно планувати обсяги закупівель, що сприяє своєчасним поставкам та зниженню витрат.

4. Підвищення якості обслуговування, забезпечує стабільність поставок і підвищує рівень задоволеності клієнтів, що важливо для утримання конкурентних позицій на ринку.

5. Зниження трудових витрат, автоматизація процесів планування та прогнозування зменшує потребу в ручній праці, що дозволяє скоротити трудові витрати.

Основні положення управління ланцюгами постачання (SCM) включають (табл. 2.7):

Таблиця 2.7 Основні положення управління ланцюгами постачання

Положення	Характеристика
Планування	Визначення стратегічних цілей та розробка планів для керування потоками матеріалів, інформацією та фінансами вздовж ланцюга постачання.
Закупівля	Вибір постачальників, укладання угод та здійснення закупівель матеріалів і послуг.
Виробництво	Організація виробничих процесів та виробництва товарів або послуг, враховуючи попит і поставки.
інвентаризація	Керування запасами, включаючи оптимізацію рівня запасів і уникнення перевищень чи недостач.
Транспортування:	Організація перевезення матеріалів та товарів вздовж ланцюга постачання, включаючи вибір та управління транспортними засобами.
Зберігання	Управління складськими приміщеннями та процесами зберігання матеріалів та готової продукції.
Інформаційні технології	Використання програмного забезпечення та інформаційних систем для забезпечення ефективного обміну даними та управління ланцюгами постачання.
Співпраця з партнерами	Розвиток та підтримка взаємовідносин з постачальниками, партнерами та іншими стейкхолдерами для досягнення спільних цілей.

Ці аспекти дозволяють підприємствам ефективно керувати ланцюгами постачання для забезпечення якості продукції, оптимізації витрат та задоволення потреб споживачів.

Переваги управління ланцюгами постачання управління ланцюгами постачання (SCM) включають:

Таблиця 2.8 Управління ланцюгами постачання

Види	Характеристика
Зниження витрат	Ефективне управління ланцюгами постачання дозволяє зменшити витрати на закупівлю, виробництво, зберігання та транспортування матеріалів і готової продукції.
Підвищення ефективності	SCM допомагає оптимізувати процеси та ресурси в усій ланцюгу постачання, що призводить до підвищення продуктивності та якості продукції.
Зниження часу циклу	Швидке реагування на зміни в попиті та поставках дозволяє скоротити час, необхідний для

	виготовлення та поставки товарів на ринок.
Покращення управління запасами	SCM допомагає управляти запасами таким чином, щоб уникнути надмірного або недостатнього запасу, що допомагає знизити витрати та оптимізувати обіг коштів.
Збільшення конкурентоспроможності	Ефективне управління ланцюгами постачання робить підприємство більш гнучким, конкурентоспроможним та здатним задовольняти потреби споживачів.
Покращення відносин з партнерами	SCM сприяє покращенню співпраці з постачальниками та іншими партнерами, що дозволяє підприємствам отримувати кращі умови постачання та розширювати бізнес.

Загалом, ефективне управління ланцюгами постачання допомагає підприємствам знижувати витрати, підвищувати продуктивність та підвищувати їх конкурентоспроможність на ринку.

Управління ланцюгами постачання включає в себе багато взаємопов'язаних завдань, тому рішення на основі платформи Goods4Cast мають модульну структуру. Кожен модуль відповідає за окреме завдання, завдяки чому завжди є можливість "зібрати" оптимальне рішення. Проте на різних етапах прийняття рішень часто потрібно вирішувати блоки тісно пов'язаних завдань, що дозволить створити та представити лінійку власних продуктів.

Крім того, слід відзначити, що в умовах посиленої конкуренції, особливо за участю нецінових факторів, для успішного продажу продукції споживачеві ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана» доводиться вирішувати багато складних завдань, тому необхідно зробити набагато більше, ніж просто стежити за якістю продукції, встановити найпривабливішу ціну та зробити її доступною для цільового ринку.

Компаніям необхідно внести ряд суттєвих змін у свою рекламну стратегію. Створення власного веб-сайту компанії надає підприємству кілька переваг: миттєву реакцію на ринкові зміни - швидко доповнювати та регулювати торгові пропозиції на продукцію, зниження витрат на зберігання та рекламу продукції, побудову системи взаємовигідних відносин зі споживачами, встановлення

попиту на продукцію за допомогою визначення кількості відвідувачів-покупців на сайті підприємства.

Головна особливість полягає в тому, що для покупця можливий варіант отримання додаткової відстрочки платежу від фактора, а також узгодження індивідуальної зручної для нього схеми погашення. Це дозволяє ефективніше планувати грошові потоки. Також є можливість домовитися про зниження закупівельної ціни при здійсненні єдиновременної оплати. Постачальник має свою вигоду: факторингова компанія зазвичай надає стопроцентне фінансування на наступний день після відвантаження товару. Таким чином, вигода для постачальника полягає в зникненні грошових перерв, що призводить до того, що кошти постійно знаходяться в обігу. Крім того, факторинг для постачальників, як правило, надається без регресу, що зменшує ризик невиплати заборгованості до нуля, оскільки у цьому випадку фактор самостійно вирішує питання з боржником. Закупівельний факторинг з регресом передбачає, що клієнт повертає гроші у випадку, якщо дебітор не розрахувався вчасно.

Ураховуючи той факт, що всі сторони при такому типі факторингу знаходяться в вигазі, покупець і постачальник можуть розподіляти між собою оплату за послуги посередника, що робить їх більш доступними.

Так, наприклад, як продавець-експортер, поставив покупцеві 1 січня 2020 року товар на загальну суму 100 000 грн.

Банк фінансує 90% від суми поставки.

Ставка - 15% річних, додаткові платежі - комісія за обробку рахунку-фактури в розмірі 50 грн за штуку. Відстрочка платежу - 180 днів. Дебітор розрахувався 21 січня.

Після обробки рахунку-фактури компанія отримає від банку: $100\,000 \cdot 0,9 = 90\,000$ грн

Комісія за використання факторингових коштів складе:

$$(100000 \cdot 0,9 \cdot 0,15) : 365 \cdot 20 = 739,73 \text{ грн}$$

Загальна переплата за поставку: $739,73 + 50 = 789,73$ грн.

Після того, як дебітор перерахує борг у банк, фактор поверне на рахунок продавця:

$100\ 000 - 90\ 000 - 739,73 - 50 = 9260,27$ грн

Ставки по факторингу достатньо високі. Однак можливість використання коштів від клієнта сьогодні, не чекаючи оплати в кінці терміну відстрочки, компенсує невелику переплату за короткий термін використання коштів фактора.

Також варто додати, що підприємству потрібно уважніше ставитися до платоспроможності своїх клієнтів і контролювати витрати оборотних коштів. Рішення, побудоване на базі продукту, дозволяє прискорити і підвищити якість прогнозування і планування продажів, від стратегічних завдань компанії до категорійного планування.

Система надає можливість будувати, аналізувати та узгоджувати плани в будь-яких розрізах (по всій мережі, складах, регіонах, категоріях, постачальникам і т. д.) та з будь-якими горизонтами та одиницями планування (квартал, місяць, декада, тиждень і т. д.). У одному зручному додатку поєднані інструменти автоматичного та інтерактивного побудови прогнозів, узгодження планів між експертами та відділами Компанії, спеціальна методика планування маркетингових акцій та безліч інших можливостей. Результат - поєднання високого рівня автоматизації з керованістю, прозорістю та зручністю роботи.

Передбачається, що комплекс розроблених рекомендацій для ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана» дозволить:

- Підвищити якість прогнозування попиту: 15-30%;
- Знизити рівень запасів: 10-40%;
- Підвищити рівень клієнтського сервісу: на 1-5%;
- Знизити загальні логістичні витрати: 5-10%;
- Зменшити обсяг витрат на прогнозування та управління запасами: 70-90%;
- Загальний фінансовий ефект: 3-5% від обороту.

Це дозволить розширити асортимент, підвищити їх якісні характеристики, що в свою чергу розширить географію ринку продажів і збільшить обсяг продажів, підвищить оборотність оборотного капіталу. Припускається, що товарооборот ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана» за рахунок

запропонованих заходів може збільшитися на 12,9%, а собівартість продажів зменшиться - на 6,5%.

Таблиця 2.9 Оцінка економічної ефективності запропонованих заходів в ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана»

Показники	До впровадження	Після впровадження	Темп росту, приріст (+,-) %
1. Виручка, тис. грн	37800	42676	4876
2. Собівартість продукції, тис. грн	31 941	33 717	1 776
3. Прибуток від продажу, тис. грн	4 649	5 393	744
4. Чистий прибуток, тис. грн	3 860	4 825	965
5. Чисельність персоналу, чол.	16	16	0
6. Виробництво на 1 працюючого, тис. грн	2 363	2 667	305
7. Рентабельність продажу, %	12,3	12,6	0,3
8. Остаток оборотного капіталу, тис. грн	5 907	5 612	-295
днів (Тоб)	56,3	47,3	-9
9. Коефіцієнт оборненості, обороти (Коб)	6,4	7,6	1,2

Представлені розрахунки свідчать про позитивний вплив запропонованих заходів на фінансові показники ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана». За допомогою ефективного управління оборотним капіталом компанія очікує збільшення виручки на 12,9%, що є досить значним показником і може свідчити про успішність впроваджених заходів.

Зниження остатку оборотного капіталу на 5% свідчить про ефективне управління дебіторською заборгованістю та запасами, що може позитивно позначитися на ліквідності підприємства.

Збільшення чистої прибутку до 4825 тис. грн і підвищення рентабельності продаж на 2,7% свідчать про успішність стратегії управління оборотним капіталом.

Підвищення коефіцієнта оборненості оборотного капіталу на 18,8% та зниження коефіцієнта загрузки капіталу в обороті на 15,7% свідчать про більш ефективне використання ресурсів підприємства.

Впровадження запропонованих заходів щодо підвищення ефективності управління оборотним капіталом має потенціал сприяти стабільному функціонуванню підприємства у довгостроковій перспективі. Ці заходи спрямовані на оптимізацію бізнес-процесів та зменшення витрат, що може позитивно вплинути на фінансові показники компанії.

Завдяки спрощенню виробничого процесу і зменшенню затрат на управління, підприємство зможе підвищити якість обслуговування клієнтів та збільшити товарооборот. Очікуваний ефект також включає зниження собівартості продукції і загальних витрат, що сприятиме збільшенню прибутку підприємства.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Оборотний капітал відіграє ключову роль у забезпеченні стійкості та ефективності функціонування підприємства. Ефективне управління оборотним капіталом передбачає грамотний аналіз його структури та оптимізацію використання матеріальних ресурсів.

ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана» спеціалізується на оптових поставках оснастки, інструментів та високотехнологічного обладнання. За останні роки компанія стикалася зі зниженням обороту та прибутку, що пов'язане як зі зменшенням активності певних виробників у період фінансової нестабільності, так і зі зростанням витрат. Фінансування оборотного капіталу переважно здійснюється за рахунок короткострокових кредитів, а недостатність власного оборотного капіталу може призвести до банкрутства. У цілому, вдосконалення управління оборотним капіталом, а також збільшення ефективності фінансових процесів, є важливими завданнями для підприємства, які можуть сприяти його стійкому розвитку та успішному функціонуванню.

1. Впровадження ефективного процесу планування закупівель і оплати товарів. Це допоможе уникнути затримок у поставках та оплаті, забезпечуючи стабільність оборотного капіталу.

2. Оптимізація запасів товарів для перепродажу шляхом використання методів попереднього прогнозування попиту та впровадження системи ABC-аналізу.

3. Запровадження системи моніторингу та контролю за дебіторською заборгованістю, що дозволить уникнути затримок у виплатах та збільшити швидкість обороту коштів.

4. Розробка і впровадження програми навчання та підвищення кваліфікації персоналу у плануванні та управлінні оборотним капіталом.

Ці заходи сприятимуть покращенню управління оборотним капіталом та забезпечать більшу стабільність та конкурентоспроможність ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана» на ринку.

1. Впровадження закупівельного факторингу: Це дозволить знизити дебіторську заборгованість, захистити від неплатежів і забезпечити неперервні поставки. Факторинг дозволяє управляти оборотними коштами без скорочення обсягів реалізації, що допоможе вчасно виплачувати постачальникам і державі.

2. Розробка політики штрафних санкцій і знижок: Встановлення різновидних штрафів за прострочення платежів в залежності від їх тривалості сприяє стимулюванню своєчасної оплати. Ведення реєстру простроченої заборгованості допоможе управляти кредитним ризиком і обмежить кредитування тим клієнтам, які систематично не оплачують рахунки. Ці заходи сприяють покращенню управління дебіторською заборгованістю, забезпечуючи стабільність та стійкість фінансового стану підприємства.

3. Впровадження ABC-аналізу: Використання цього методу дозволить оптимізувати управління товарами, виявити ключові товари та причини, що впливають на кількість товарів на складі, а також підвищити ефективність системи управління товарними ресурсами.

Впровадження системи попереднього замовлення від покупців: Це дозволить компанії передбачати попит і зменшити обсяги поточного та захисного запасу, покращуючи управління запасами, закупівлями та постачанням.

Автоматизація процесів управління ланцюгами постачань: Використання сучасних комп'ютерних технологій, таких як хмарні та мобільні рішення, дозволить мінімізувати витрати на роботу з замовленнями і зберіганням товарів, оптимізувати процеси управління пропозицією та попитом.

Впровадження рішення Goods4Cast: Це допоможе автоматизувати планування та аналіз оборотного капіталу, прискорити та підвищити якість прогнозування та планування продажів, що сприяє ефективному управлінню оборотним капіталом та формуванню регламентованої звітності.

Для вибору ефективної стратегії реалізації для ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана», необхідно вивчати як своїх конкурентів, так і споживачів. Створення сайту компанії надає підприємству ряд переваг: миттєву реакцію на ринкові зміни - швидко доповнювати і регулювати торгіві

пропозиції на продукцію, зниження витрат на зберігання і рекламу продукції, побудова системи взаємовигідних відносин зі споживачами, визначення попиту на продукцію за допомогою визначення кількості відвідувачів-покупців на сайті підприємства.

Виручка від продажів завдяки впровадженню запропонованих заходів в ТОВ «Виробничо-торгівельне підприємство Аріана» зросте на 12,9%, завдяки ефективному управлінню плануванням та аналізом, його залишок зменшиться на 5%, щодо дебіторської заборгованості та надмірних матеріальних запасів, чистий прибуток підприємства складе – 4825 тис.грн., рентабельність продажів збільшиться на 2,7%. При цьому коефіцієнт оборотності оборотного капіталу зросте на 18,8%, а коефіцієнт завантаження капіталу в обороті знизиться на 15,7%. Таким чином, за рахунок запропонованих заходів, ми стабілізуємо діяльність підприємства, захищаємо її від будь-яких негативних впливів, усуваємо всі загрози і даємо можливість підприємству відновити повноцінну діяльність і сфокусуватися на основній діяльності та отриманні прибутку. Тут важливо також знайти ефективну стратегію продажу для забезпечення постійного припливу грошової маси з метою забезпечення ефективного управління оборотним капіталом.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. . Банар В. Ф., Петрашак О. О. Ефективне управління активами як запорука стабільного розвитку підприємства. Особливості фінансово-бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку регіону: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Чернівці, 8-9 жовтня 2017 р.): Чернівці: БДФА, 2017. С. 129-132.

2. Єгорова О. В. Економічний аналіз: методичні розробки для виконання самостійної роботи здобувачів вищої освіти (для освітнього ступеня Бакалавр освітньо-професійної програми Облік і оподаткування спеціальності 071 Облік і оподаткування, освітньо-професійної програми Фінанси, банківська справа та страхування спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування). 2-ге вид., переробл. і доп. Полтава : ПДАУ, 2022. 38 с.

3. Єгорова О. В. Економічний аналіз: методичні розробки для виконання контрольної роботи здобувачами вищої освіти заочної форми навчання (для освітнього ступеня Бакалавр освітньо-професійної програми Облік і оподаткування спеціальності 071 Облік і оподаткування і освітньо-професійної програми Фінанси, банківська справа та страхування спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування). Вид. 4-тє. Полтава : ПДАУ, 2022. 67 с.

4. Антонюк О. П., Ступницька Т. М. Економічний аналіз (практикум): посібник. Київ : Патерик, 2021. 320 с.

5. Гончаренко Н. Г. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень на підставі економічного аналізу господарської діяльності підприємств. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2020. Вип. 30. С. 52-54. URL: http://www.visnykeconom.uzhnu.uz.ua/archive/30_2020ua/12.pdf. (дата звернення: 05.05.2024).

6. Грицаєнко Г. І., Грицаєнко М. І. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Мелітополь : Люкс, 2021. 260 с. URL: <http://surl.li/clwif>.

7. Дикань В. Л., Токмакова І. В., Овчиннікова В. О. та ін. Економічна діагностика. УкрДУЗТ, 2022. 285 с. URL: <http://lib.kart.edu.ua/handle/123456789/8612>. (дата звернення: 05.05.2024).

8. Економічний аналіз : курс лекцій для здобувачів початкового (короткий цикл) рівня вищої освіти ОПП «Облік і оподаткування» спеціальності 071 «Облік і оподаткування» денної форми здобуття вищої освіти / уклад. О. М. Вишневська, Л. А. Козаченко, А. Г. Костирко. Миколаїв : МНАУ, 2022. 85 с. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/11526/1/ekonom-analizlekc-2022.pdf>. (дата звернення: 05.05.2024).

9. Економічний аналіз: теорія і практика : навч.-метод. посібник / А. В. Рибчук, О. А. Ковенська, Н. М. Антофій, В. І. Покотилова. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. 220 с.

10. Задорожнюк Н. О. Сучасне програмне забезпечення для здійснення бізнес-аналізу. № 19, 2021. Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». С. 156-159.

11. Мулик Т. О. Аналіз господарської діяльності: навч. посібник. Київ : «Центр навчальної літератури», 2020. 288 с.

12. Паршин Ю. І., Паршина О. А. Основи економічного аналізу: навч. посіб. Дніпро : ФОП Дробязко С.І., 2020. 180 с. URL: <http://er.dduvs.in.ua/handle/123456789/5693>.

13. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астрія», 2020. 434 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/8241>. (дата звернення: 05.05.2024).

14. Феррарі А. В., Руссо М. К. Аналіз даних за допомогою Microsoft Power BI і Power Pivot для Excel. ДМК Пресс, 2020. 288 с

15. Баранова В. Г., Гоцуляк С. М. Теоретичні засади управління оборотним капіталом. Вісник соціально-економічних досліджень. Одеса: ОДЕУ, 2008. № 30. С. 32-36.

16. Капітал, основні та оборотні засоби підприємства: [навч. посіб. за заг. редакцією П. В. Круш, О. В. Клименко, В. О. Гулевич]. К. : Центр учбової літератури, 2008. 189 с.

17. Колодяжна К. А. Управління оборотними активами і їхня роль в діяльності підприємств. *Торгівля і ринок України* 2009. Т. 2. С. 76–82.

18. Косова Т. Д. Оцінка впливу розміщення оборотних коштів на ліквідність підприємств *Економіка: проблеми теорії та практики* : Зб. наук. пр. Вип. 240: В 5 т. Т.ІІ. Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. С. 493 – 502.

19. Римарчук А. М. Економічна сутність оборотних активів та їх класифікація *Формування ринкових відносин в Україні*. –2010. №7 (110). С. 64–70.

20. Пельтек Л. В. Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства / Л. В. Пельтек, С. М. Писаренко // Вісник Запорізького національного університету. – 2013. – № 1(5). – С. 43-49

21. Безбородова Т. В., Даншина Т. В. Управління оборотними коштами підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 1. С. 59-62.

22. Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Оптимізація чистого оборотного капіталу як фактор забезпечення платоспроможності підприємства в умовах кризи. *Економіка. Фінанси. Право*. 2012. № 3. С. 14-18.

23. Іскра В. В. Оцінка ефективності використання оборотного капіталу українських агрохолдингів за допомогою моделі *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. №3(03). С. 113-117.

24. Ксьондз С. М. Оборотний капітал господарюючого суб'єкта як об'єкт управління. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2012. Т. 2, № 6. С. 107-110.

25. Чубка О. М., Рудницька О. М. Оцінка методів управління оборотним капіталом промислових підприємств. Львів: Національний університет “Львівська політехніка”, 2009. С. 440-445.

26. Ксьондз С. В., Яскал І. В., Мадей І. К. Концептуальні підходи до кількісного визначення іміджу підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. №3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua> дата звернення: 05.05.2024).

27. Чміль Г. Л., Горошанська О. О. Факторний аналіз оборотності капіталу підприємства. *Бізнесінформ*. 2014. №3. С. 140-144.
28. Кулик А.В. Теорія економічного аналізу: навчальний посібник. К. 2018. – 452 с.
29. Економічний аналіз: навч. посіб. / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. За ред. Волкової Н.А. Одеса: ОНЕУ, Ротапринт. 2015. 310 с.
30. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник К.: Знання, 2011. 630 с.
31. Паршин Ю.І., Паршина О.А. Основи економічного аналізу: Навч. Посібник - Дніпро: «ФОП Дробязко С.І.», 2020. 180 с.
32. Міщук Г.Ю., Джигар Т.М., Шишкіна О.О. Економічний аналіз. Навчальний посібник. Рівне. 2017 156 с.
33. Прокопенко І.Ф. Методика і методологія економічного аналізу: навч. посіб. К. : ПУЛ, 2008. 430 с.
34. Мних Є.В. Фінансовий аналіз: підручник / Є. В. Мних, Н.С. Барабаш. К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2014. 536 с.
35. Шкроміда В. В., Василюк М. М., Гнатюк Т. М. «Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання». Посібник Івано-Франківськ:Видавець Кушнір Г. М., 2016 219с
36. Семеняка Т. В. Удосконалення системи показників оцінки ритмічності виробництва готової продукції Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 15. № 3.
37. Зоріна О. М. Методологічні підходи в економічному аналізі. *Вісник ЖДТУ. Сер. Економічні науки*. 2011. № 1(55). С. 89-91.