

УДК 338.2:658.7

Кабаченко Д. В.
Тарасенко В. А.

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

ОБРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні аспекти управління оборотними засобами підприємства; розглянуто управління запасами як складник системи поточного управління оборотним капіталом; проаналізовано етапи процесу управління запасами; охарактеризовано ефективність існуючих моделей управління запасами на підприємстві; обґрунтовано напрями підвищення ефективності управління запасами підприємств; розроблено методику оцінки кредитоспроможності дебіторів; запропоновано групування дебіторів за критеріями оцінки фінансового стану та рекомендації щодо умов співпраці з дебіторами щодо повернення заборгованості.

Ключові слова: оборотні засоби, нормування оборотних засобів, запаси, моделі управління запасами, обсяг замовлення, дебіторська заборгованість, кредитоспроможність дебіторів, факторинг.

Актуальність теми дослідження. Необхідною умовою реалізації основної мети підприємництва – отримання прибутку на авансований капітал – є планування відтворення капіталу, яке охоплює стадії інвестування, виробництва, реалізації (обміну) й споживання. Формування і використання різних грошових фондів для відшкодування витрат капіталу, його накопичення і споживання становить сутність механізму фінансового управління на підприємстві.

Незалежно від того, чи розділяється капітал підприємства на власний, позиковий, основний або оборотний, він знаходиться в процесі безперервного руху і лише приймає різні форми (залежно від конкретної стадії кругообігу). На величину оборотного капіталу впливає безліч різних чинників, які потрібно добре знати і вміти ними керувати.

Оборотний капітал становить значну частину всього майна (активів) підприємства. Він є невід'ємною частиною безперервного потоку господарських операцій, його завданням є забезпечення безперервності процесу виробництва. Механізм визначення потреб, складу, структури, джерел формування, регулювання, управління і використання оборотного капіталу чинить активний вплив на перебіг виробництва, виконання поточних виробничих і фінансових планів і є важливим критерієм визначення прибутку підприємства.

Усе це зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України однією з гострих проблем, що стоять перед підприємствами, є проблема вдосконалення внутрішнього фірмового планування використання оборотного капіталу, від вирішення якої багато в чому залежить стійкість підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам цієї проблеми присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних учених, а саме: О. Бондаренко, А. Данілова, Я. Дропи, Р. Заглади, О. Зборовської, О. Івашиної, Е. Кен, А. Лебедевої, І. Олександренко, А. Рехачевої, І. Сікори, Л. Соляник та ін. Незважаючи на існуючі дослідження у цьому напрямі, досі не вирішеною залишається проблема створення ефективної моделі управління запасами та методики нормування оборотних засобів у сучасних умовах росту інфляції.

Метою статті є розроблення та обґрунтування напрямів підвищення ефективності використання оборотних фондів підприємства. При цьому досліджено теоретичні аспекти управління оборотними

фондами підприємства, виконано аналіз і оцінку ефективності управління запасами і дебіторською заборгованістю підприємства, запропоновано напрями підвищення ефективності управління запасами і дебіторською заборгованістю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оборотні активи – це сукупність грошових коштів, авансованих підприємствами для створення оборотних виробничих фондів і фондів обігу, що забезпечують планомірний і безперервний процес виробництва і реалізації продукції. Управління оборотними активами є найбільшою частиною короткострокової фінансової політики підприємства, оскільки саме поточні активи забезпечують платоспроможність і цільові фінансові результати його діяльності [1].

Істотний елемент виробничої і комерційної діяльності, динамічний матеріальний складник становлять матеріальні оборотні активи, які складаються з матеріально-виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, напівфабрикатів власного виготовлення та покупних товарів. До них також належать матеріали і товари в дорозі, а також відвантажені товари.

Управління запасами є складником єдиної системи поточного управління оборотним капіталом. Від ефективності цього процесу залежить можливість підтримки ліквідності та платоспроможності підприємства. Загальним критерієм оцінки ефективності цієї системи є мінімізація розміру витрат, що пов'язані з формуванням і використанням запасів.

Ключовим завданням, яке вирішують фінансові менеджери, є скорочення наднормативних запасів матеріальних цінностей, що втрачають свою вартість і фактично є «замороженими» коштами. Така ситуація стимулює менеджерів до пошуку нових методів побудови системи управління запасами на логістичних принципах – одного з найважливіших факторів підвищення ефективності бізнесу в цілому [2].

Під управлінням запасами розуміють контроль за рухом запасів і ухвалення рішень, спрямованих на економію часу і коштів за рахунок мінімізації витрат на утримання запасів, необхідних для забезпечення безперебійного процесу операційної діяльності підприємства.

Ефективне управління товарно-матеріальними запасами дозволяє:

- зменшити виробничі втрати через дефіцит сировини і матеріалів;
- прискорити оборотність цієї категорії активів;

– звести до мінімуму надлишки товарно-матеріальних запасів, які збільшують вартість операцій і заморожують дефіцитні кошти;

– знизити ризик старіння та псування товарів;

– знизити витрати на зберігання товарно-матеріальних запасів.

Процес управління запасами має такі етапи:

1) аналіз складу, структури, динаміки загальної величини запасів за підсумками попередніх періодів;

2) оптимізацію загальної суми запасів і розміру основних груп запасів, що включаються до складу поточних активів;

3) побудову ефективних систем контролю за рухом запасів на підприємстві.

Поточний аналіз загальної величини запасів проводиться на базі фінансової та управлінської звітності, а також даних складського обліку. Структура запасів аналізується в розрізі основних видів і груп з урахуванням впливу сезонних коливань на загальну величину запасів.

Ретельному аналізу піддаються обсяг і структура витрат з обслуговування запасів із метою мінімізації. Це вартість виконання замовлення (транспортні, адміністративні, вантажно-розвантажувальні витрати) і витрати на зберігання запасів (витрати зі складування, страхування, пов'язані зі спадом і старінням, податок на майно). Крім того, підприємство може понести збитки, пов'язані з нестачею запасів (перебої у виробництві, втрати в обсязі реалізації продукції).

Далі проводиться аналіз і дається оцінка ефективності використання запасів. До основних показників належить рентабельність запасів і тривалість обігу, що розраховується в днях. Основна мета аналізу – це пошук шляхів прискорення оборотності запасів за допомогою управління собівартістю реалізованої продукції (робіт, послуг) та вартістю запасів як елемента поточних активів. Критеріями оцінки якості проведеної роботи стануть такі: скорочення операційного циклу і підвищення ступеня ліквідності компанії.

У практиці управління запасами використовується достатній арсенал методів планування та оптимізації величини. Відомо, що проблема планування запасів може вирішуватися двома базовими способами організації закупівель: «зі складу» (push) і «від продажу» (pull).

Система «зі складу» ґрунтується на розрахунку нормативних розмірів запасів щодо кожного виду, виходячи з характеристики швидкості обороту з досвіду минулих років. За значних коливань попиту система нормативів регулярно переглядається.

Під час використання системи «від продажу» виробнича програма формується залежно від величини та структури цільового обсягу продажів, що визначає бюджет закупівель. У такому разі компанія зорієнтована на ринковий попит і керується динамікою таких показників, як частка ринку, еластичність попиту за ціною та ін.

У зв'язку із загальним спадом в економіці, зниженням платоспроможного попиту споживачів продукції фінансове становище багатьох промислових підприємств України сьогодні є нестабільним. Особливої актуальності для підприємства набувають усі можливі способи раціонального витрачання коштів, одним із яких є визначення оптимальної величини виробничих запасів [3].

Незважаючи на значні (часом непередбачувані) коливання факторів зовнішнього середовища, кожному підприємству необхідно мати опрацьовану систему управління запасами (якщо не за

всіма, то хоча б за основними номенклатурними позиціями матеріалів).

Розглянемо існуючі моделі управління запасами на підприємстві. Найпоширенішою і найбільш часто вживаною моделлю управління запасами є модель оптимального розміру замовлення. У цій моделі попит (D) у розглянутий період часу постійний, як і ціна придбання (P), а витрати на зберігання (H) визначаються постійною сумою витрат на одиницю товару:

$$H = P \cdot i, \quad (1)$$

де H – витрати на зберігання запасів; P – ціна придбання запасів; i – коефіцієнт витрат на зберігання запасів.

Оптимальний розмір замовлення розраховується за такою формулою:

$$Q = \sqrt{\frac{2CD}{H}} = \sqrt{\frac{2CD}{P \cdot i}}, \quad (2)$$

де Q – розмір замовлення; C – витрати на розміщення одного замовлення; D – попит; L – цикл замовлення.

Точка замовлення (PL) буде дорівнювати:

$$PL = DL, \quad (3)$$

де D – попит; L – цикл замовлення.

А час (t) між замовленнями:

$$t = \frac{Q}{D}, \quad (4)$$

де Q – розмір замовлення; D – попит.

З огляду на той факт, що попит і ціна в цій моделі постійні, то важливо вказати на те, що з точки зору оптимізації сумарних витрат на управління запасами вони не представляють жодного інтересу. У цій моделі має місце оцінка витрат на оформлення замовлення і на зберігання (z):

$$z = \frac{CD}{Q} + \frac{QH}{2} = \sqrt{2CDH}, \quad (5)$$

де C – витрати на розміщення одного замовлення; D – попит; Q – розмір замовлення; H – витрати на зберігання запасів.

Під час застосування такої моделі (а також інших) потрібно враховувати такі фактори: попит має значні коливання, тому є серйозним сезонним складником; контроль використання та належної якості запасів утруднений на практиці; цикл не обов'язково повинен бути детермінованим.

Існують й інші моделі управління запасами. Одна з них – узагальнена модель управління запасами. У цій моделі управління запасами виходить із характеру попиту. Тут попит може бути достовірно відомим (детермінованим) і задається щільністю ймовірності (ймовірнісним). Так само кожен із цих видів попиту ділиться на складники [4]:

1) детермінований попит: статичний/динамічний;

2) імовірнісний попит: стаціонарний/нестационарний.

Ця класифікація відображає рівні узагальнення попиту: протягом усіх періодів, у яких ведуться дослідження, використовується одна і та ж функція розподілу ймовірностей. У такому разі враховується тільки зміна попиту від одного періоду до іншого. При цьому в кожному періоді функції розподілу не застосовуються. На цьому рівні враховуються сезонні коливання, а елементи ризику і зміни попиту виключаються. Таким чином, попит протягом будь-якого періоду розглядається рівним середньому значенню відомого попиту.

Наступна модель управління запасами – це модель розміру виробничого замовлення. Важливо

значити, що ця модель використовується тоді, коли норма вироблення ресурсу перевищує попит за аналогічний період ($R > D$), де R – норма виробітку за період часу, а D – попит.

Отже, оптимальний розмір виробничого замовлення (Q), розраховується так:

$$Q = \sqrt{\frac{2CD}{H\left(1 - \frac{D}{R}\right)}} = \sqrt{\frac{2CD}{P_i \cdot \left(1 - \frac{D}{R}\right)}}, \quad (6)$$

де C – витрати на накладку виробництва; D – попит; H – витрати на зберігання одиниці запасу; R – норма виробітку за період часу; P – ціна придбання запасів; i – коефіцієнт витрат на зберігання запасів.

Час між початками двох циклів виробництва (T) розраховується так:

$$T = \frac{Q}{D}, \quad (7)$$

Отже, час виробництва (t) буде рівним:

$$t = \frac{Q}{R}, \quad (8)$$

Точка замовлення (PL) залежить від величини циклу (L) замовлення і часу застою виробництва при $L \leq T - t$:

$$PL = LD, \quad (9)$$

Будь-яка з моделей допомагає переглянути зсередини різні проблеми і можливості рішення. Здебільшого це є лише першим кроком на шляху вирішення проблеми. Відомі моделі управління запасами досить рідко абсолютно точно описують реальну систему. Отже, рішення, що отримується на основі моделей цього класу, слід розглядати лише рекомендацією [5].

Сьогодні визначення кількості необхідного для замовлення товару найчастіше підраховується на підставі обсягу продажів за попередні періоди методом усереднення. Для більш коректного планування асортименту використовуються підходи, що базуються на класифікації товарообігу і товарних запасів, вимірюваних в одиницях реалізації або запасу (ABC-аналіз), і їх класифікації за структурою споживання (XYZ-аналіз). Методи широко використовуються в західних країнах протягом уже декількох десятиліть [5].

За допомогою ABC-аналізу здійснюється класифікація або розподіл існуючої сукупності (відповідно до вибраних критеріїв) на три групи, зокрема А, В і С. Ця класифікація показує ранг і дозволяє виділити основні пункти, що особливо важливі для цілеспрямованих заходів управління [6]. Як правило, використовують два різні критерії: з одного боку, кількість позицій номенклатур товарів; з іншого – товарообіг, вартість запасів, обсяг споживання товарів, витрати, дохід і т.д.

Розвитком ABC-аналізу є його комбінування з XYZ-аналізом, що базується на тих же принципах, що і ABC-аналіз. Під час поєднання цих методів визначаються групи товарів, які показують більш повну картину торгового процесу компанії та дозволяють розробляти ефективну асортиментну політику.

Використання цих методів дозволяє виявити позиції товарів, що стабільно продаються, і, використовуючи ці дані, планувати товарні запаси, що, у свою чергу, дозволить знизити ризики фінансових втрат, пов'язаних із дефіцитом, надлишком товарів на складі, втратою потенційних клієнтів та ін.

Одним із найважливіших питань управління оборотним капіталом підприємства є оцінка

реального стану дебіторської заборгованості, тобто оцінка ймовірності безнадійних боргів. Ця оцінка ведеться за групами дебіторської заборгованості з різними термінами виникнення.

До прийомів управління дебіторською заборгованістю належать такі: облік замовлень, оформлення рахунків і встановлення характеру дебіторської заборгованості. Особливої уваги потребує необхідність пошуку шляхів скорочення середнього проміжку часу між завершенням операції з продажу товару і випискою рахунку-фактури покупцеві. Також повинні оцінюватися можливі витрати, пов'язані з дебіторською заборгованістю, тобто втрачена вигода від невикористання коштів замість інвестування [7].

Основним елементом управління дебіторською заборгованістю підприємства є синхронізація погашення кредиторської заборгованості та надходжень від дебіторів (коефіцієнт співвідношення матиме значення, наближене до одиниці). Питання синхронізації повинне будуватися на підставі обраної організацією політики роботи з платежами, яка передбачає такі напрями: моніторинг продажів, опрацювання політики з управління заборгованістю, розроблення інкасаційної політики на підприємстві.

Управління дебіторською заборгованістю пов'язане з вибором між прибутком від збільшення продажів, прискоренням оборотності, породжених кредитною політикою, і витратами з проведення цієї політики.

Таким чином, обсяг дебіторської заборгованості підприємства знаходиться залежно від таких показників: обсягу продажів у кредит, діючої кредитної політики (умов кредиту), ефективності збору боргу (інкасації), ймовірності виникнення безнадійних боргів.

Співробітники підприємства, які займаються безпосередньо реалізацією продукції, можуть впливати на прибутковість організації й обсяг її дебіторської заборгованості, використовуючи такі інструменти, як товарний кредит, відстрочка платежу, знижка на товар, знижка за оплату, що відбувається раніше стандартного зумовленого терміна. Усі перераховані інструменти використовуються для стимулювання додаткових обсягів реалізації.

Управління дебіторською заборгованістю засноване на двох підходах:

1) порівнянні додаткового прибутку, пов'язаного зі схемою спонтанного фінансування, з витратами і втратами, що виникають під час зміни політики реалізації продукції;

2) порівнянні й оптимізації величини і термінів дебіторської і кредиторської заборгованостей за рівнем кредитоспроможності, часу відстрочки платежу, стратегії знижок, доходах і видатках з інкасації.

Рівень дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами: видом продукції, емісією ринку, ступенем насиченості ринку цією продукцією, прийнятою в компанії системою розрахунків та ін. Ефективність моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства можна оцінити за критерієм максимізації прибутку.

Під час управління дебіторською заборгованістю підприємству необхідно ранжувати всіх своїх дебіторів за групами ризику, який пов'язаний із виникненням безнадійних боргів. При цьому дебітори з високим рівнем ризику невиконання зобов'язань виключаються. Для цього організація збирає детальну інформацію про своїх клієнтів-дебіторів і ретельно аналізує отриману інформа-

цію, на підставі чого визначить можливість або неможливість надання кредиту тому чи іншому дебітору. Для цього за формами звітності дебітора оцінюється його фінансовий стан і ймовірність настання ризику (незначна, середня, велика).

Решту клієнтів рекомендується умовно поділити на 5 категорій (залежно від рівня ризику). Дебіторам, які потрапили в першу категорію, кредит можна надавати автоматично. Дебіторам, що належать до другої категорії, кредит буде дозволений, але до певного обсягу, який підприємство буде визначати самостійно в тому чи іншому випадку. Для дебіторів, що належать до третьої групи, ліміт за кредитом буде суворим, до четвертої – надання кредиту можливе тільки у виняткових випадках. Дебіторів п'ятої категорії кредит не буде надано за жодних умов.

Необхідно зазначити, що між розмірами дебіторської заборгованості та ймовірністю погашення її в термін існує певний зв'язок. Рекомендується ранжувати дебіторів залежно від величини боргу, бо це дозволить сконцентрувати увагу і зусилля на отриманні великих боргів.

З іншого боку, поділ дебіторів за географічною ознакою корисний для виділення боргів, які складно стягнути з огляду на розбіжності деяких юридичних моментів (наприклад, дебітор знаходиться за межами України) і можливої неплатоспроможності іноземних дебіторів, викликаної кризою в регіоні або державі.

Поділ дебіторів на фізичні і юридичні особи необхідний для того, щоб мати можливість стягнення боргу з юридичних осіб, які мають відокремлене майно.

В окрему групу необхідно виділити дебіторів, які можуть виступати одночасно і кредиторами. Це дозволить контролювати виконання важливої умови, що полягає в тому, що кредиторська заборгованість повинна бути вищою, тобто є джерелом оборотного капіталу.

Для зниження величини дебіторської заборгованості на підприємстві можна застосовувати диференційовану систему знижок. Сьогодні більшість організацій застосовують знижки лише маркетинговим інструментом для збільшення збуту.

Однак усе більше компаній починають застосовувати знижки одним із прийомів управління дебіторською заборгованістю. Цей спосіб не тягне за собою жодних додаткових фінансових витрат і дозволяє організації отримати такі вигоди: стимулювати своєчасну оплату; зменшувати адміністративні витрати на управління дебіторською забор-

гованістю; зменшувати податкові зобов'язання; збільшувати швидкість оборотності капіталу. Для підприємства система знижок на послуги може виглядати так (табл. 1):

Таблиця 1
Система знижок у різних формах оплати за продукцію, %

Показники	Відсоток знижки
Під час оплати за готівковий розрахунок	3,0
Під час затримки в оплаті до 10 днів	1,5
Під час затримки в оплаті від 10 до 20 днів	0,5
Під час затримки більше 20 днів	–

Джерело: [7]

Головною метою створення системи знижок повинні стати скорочення касового розриву і підтримання мінімального рівня готівки на підприємстві.

Із цією метою необхідно виділити тих покупців, отримання своєчасного платежу від яких критичне для підтримки фінансової стійкості компанії, стимулювати саме від них своєчасну оплату шляхом надання знижок більшого розміру.

Перша група – клієнти, що приносять основну частину виручки, оскільки на першому місці знаходиться сума оплати.

Друга група клієнтів – ті, закупівлі яких невеликі, але досить стабільні й приносять значну частину виручки. Для клієнтів цієї групи особливо важливий індивідуальний підхід, адже в ній можуть бути і перспективні клієнти. Тому рішення щодо надання знижки приймається колегіально з менеджером із продажу, який працює безпосередньо з клієнтом.

Третя група – ті клієнти, які здійснюють разові або незначні закупівлі. Таким клієнтам знижки практично не надаються.

Важливим моментом оцінки фінансового стану є розроблення методики оцінки кредитоспроможності партнера [9]. Критерії оцінки кредитоспроможності дебіторів представлені в табл. 2.

Спираючись на ці критерії оцінки фінансового стану, підприємства можна об'єднати за різними групами кредитоспроможності:

I клас – підприємства практично без ризику. Можна бути впевненим у поверненні кредитів і виконанні інших зобов'язань із хорошим запасом фінансової міцності підприємства. Високий рейтинг.

II клас – підприємства невеликого рівня ризику за кредитами або іншими зобов'язаннями, але такими, що ще не розглядаються ризикованими. Нормальний рейтинг.

Таблиця 2

Методика оцінки показників фінансового стану дебіторів

Показники фінансового стану дебітора	Рейтинг показника	Показники		Умови зниження критерію
		найвищий	найнижчий	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	20	0,5 та вище – 20 балів	менше 0,1 – 0 балів	За кожен 0,1 пункту зниження в порівнянні з 0,5 знімається по 4 бали
Коефіцієнт критичної ліквідності	18	1,2 та вище – 18 балів	менше 0,7 – 0 балів	За кожний 0,1 пункту зниження в порівнянні з 1,5 знімається по 3 бали
Коефіцієнт поточної ліквідності	16,5	2 та вище – 16,5 балів	менше 1 – 0 балів	За кожний 0,1 пункту зниження в порівнянні з 2 знімається 1,5 бали
Коефіцієнт фінансової незалежності	17	0,6 та вище – 17 балів	менше 0,4 – 0 балів	За кожний 0,01 пункту зниження в порівнянні з 0,6 знімається 0,8 бали
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	15	0,5 та вище – 15 балів	менше 0,1 – 0 балів	За кожний 0,1 пункту зниження в порівнянні з 0,5 знімається 3 бали
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними джерелами	13,5	1 та вище – 13,5 балів	менше 0,5 – 0 балів	За кожний 0,1 пункту зниження в порівнянні з 1 знімається 2,5 бали

Джерело: прийнято авторами для оцінки дебіторів на підставі [7; 8]

III клас – проблемні підприємства. Для банків та кредиторів навряд чи існує загроза втрати коштів, але повне отримання відсотків, виконання зобов'язань видається сумнівним. Середній рейтинг. Із такими підприємствами краще працювати на умовах передоплати.

IV клас – підприємства особливої уваги, тому що є ризик у взаєминах із ними. Банки і кредитори можуть втратити кошти і відсотки. Знижений рейтинг. Із такими підприємствами також краще працювати на умовах передоплати.

V клас – підприємства найвищого ризику, низька платоспроможність. Висока ймовірність невиконання фінансових зобов'язань. Низький рейтинг. Із такими організаціями необхідно працювати тільки на умовах передоплати.

VI клас – підприємства найвищого ризику (практично неплатоспроможні). Можливість досить швидкого поліпшення фінансового стану дуже незначна. Нульовий рейтинг. Умовою співпраці є передоплата.

У табл. 3 представлено групування підприємств за критеріями оцінки фінансового стану.

За кожним із найбільших дебіторів необхідно провести роботу з повернення заборгованості, яка включає:

- створення міжфункціональної команди з роботи з дебіторською заборгованістю;
- складання та аналіз реєстру «старіння» рахунків дебіторів;
- розроблення плану заходів щодо роботи з конкретними контрагентами з указівкою термінів, оцінкою витрат і отриманого ефекту;
- унесення інформації про плановані суми повертається заборгованістю у фінансовий план підприємства з подальшим контролем виконання;
- розроблення та затвердження положення про мотивацію за результат, досягнутий командою.

Із метою максимізації припливу грошових коштів підприємства слід використовувати різноманітні моделі договорів із гнучкими умовами форми оплати і ціноутворення. Можуть бути різні варіанти: від передоплати чи часткової передоплати до передання на реалізацію дебіторської заборгованості за допомогою факторингових послуг.

У сучасних умовах факторинг є ефективним інструментом для збільшення обсягів продажів, ліквідування касових розривів, подолання нестачі оборотних коштів.

Дебіторська заборгованість виникає наслідком використання кредитного методу оплати, який має

місце у розбіжності термінів надання послуги та її оплати клієнтом або контрагентом. Надання клієнтам кредитного методу оплати зумовлюється чинним галузевим законодавством, а також комерційними інтересами компанії, оскільки він сприяє зростанню продажів і підтримці конкурентоспроможності.

Таким чином, питання ефективного управління дебіторською заборгованістю має велику актуальність і є важливим складником фінансового менеджменту (як частини політики управління оборотними активами підприємства в цілому).

Висновки. Сутність управління запасами полягає у встановленні балансу між обсягами замовлення і новоприбулою партією товару. Для більш ефективного управління, використання створюються різні методи, моделі теорії управління запасами. Системи управління запасами можна класифікувати за різними ознаками: місцем зберігання, видом запасів, властивостями, інформаційними характеристиками тощо. Тому дуже складно побудувати таку модель, яка б задовольняла всі умови запасів.

Для того, щоб розрахувати оптимальний розмір замовлення, необхідно порахувати витрати, пов'язані з транспортуванням та зберіганням кожного виду запасів. Брак виробничих запасів може призвести до перебоїв у роботі, простою устаткування. Водночас необґрунтоване завищення величини виробничих запасів призводить до неефективного використання оборотних засобів підприємства.

На основі аналізу існуючих моделей управління запасами на підприємстві авторами роботи запропоновано модель управління запасами, що припускає застосування системи контролю рівня запасів із фіксованим розміром замовлення. Ця модель забезпечує комплексний аналіз діяльності підприємства та визначає шляхи поліпшення ефективності його господарської діяльності за рахунок зменшення запасів, що (поруч зі зростанням чистого доходу від реалізації та скороченням дебіторської заборгованості) призведе до пришвидшення оборотності фондів підприємства. Це дозволить вивільнити додаткові кошти з обороту і підвищити ефективність використання оборотних засобів підприємства.

Перспективним напрямом подальших наукових досліджень може бути розроблення стратегії розвитку підприємства в сучасних економічних умовах господарювання шляхом створення ефективної методики нормування оборотних засобів з урахуванням росту інфляції.

Таблиця 3

Групування підприємств за критеріями оцінки фінансового стану

Показники фінансового стану	Кордон класів згідно з критеріями					
	I клас	II клас	III клас	IV клас	V клас	VI клас
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,5 та вище – 20 балів	0,4 та вище – 16 балів	0,3 = 12 балів	0,2 = 8 балів	0,1=4 балів	менше 0,1 – 0 балів
Коефіцієнт критичної ліквідності	1,2 та вище – 18 балів	1,1 = 15 балів	1,0 = 12 балів	0,9:0,8 = 9:6 балів	0,7=3 бали	менше 0,7 – 0 балів
Коефіцієнт поточної ліквідності	2 та вище – 16,5 балів	1,9:1,7 = 15:12 балів	1,6:1,4 = 10,5:7,5 балів	1,3:1,1 = 6:3 балів	1=1,5 бала	менше 1 – 0 балів
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,6 та вище – 17 балів	0,59:0,54 = 16,2:12,2 бала	0,53 : 0,48 = 11,4:7,4 бала	0,47: 0,41 = 6,6:1,8 бала	0,4=1 бал	менше 0,4 – 0 балів
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,5 та вище – 15 балів	0,4 = 12 балів	0,3 = 9 балів	0,2 = 6 балів	0,1=3 бали	менше 0,1 – 0 балів
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними джерелами	1 та вище – 13,5 балів	0,9 = 11 балів	0,8 = 8,5 балів	0,7:0,6 = 6,0:3,5 бала	0,5=1 бал	менше 0,5 – 0 балів
Сума балів	100	85,2–78,2	63,4–56,4	41,6–28,3	13,5	0

Джерело: адаптовано авторами для групування дебіторів за методикою [7; 8]

Список використаних джерел:

1. Бобров К., Кабаченко Д. Обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства. Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Донецьк: Національний гірничий університет, 2010. Т. 3. С. 69–71.
2. Скрипка Є., Кабаченко Д. Обґрунтування концепції вартості бізнесу як критерію ефективності діяльності підприємства. Економічний вісник НГУ. 2011. № 4. С. 64–71.
3. Вороненко В., Кабаченко Д. Обґрунтування шляхів поліпшення ефективності використання виробничих фондів підприємства. Матеріали XIII mezinarodni vedecko-prakticka conference "Veda a vznik – 2017", 22–30 prosincu 2017. Volume 6. Politicka. Ekonomika. Philosophy. Praha. Publishing House «Education and Science», 2017. С. 7–11.
4. Лебедева А., Сальникова А. Оценка и пути повышения экономической эффективности использования оборотного капитала. Актуальные вопросы экономических наук. 2014. № 41–2. С. 110–121.
5. Олександренко И. Методические подходы к диагностике оборотных активов предприятия. БИ. 2014. № 2. С. 277–283.
6. Кабаченко Д. Прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику. Економічний вісник НГУ. 2017. № 2(58). С. 107–115.
7. Івасишин О. Оцінка і прогнозування ефективності використання оборотного капіталу підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01; Прикарпатський національний ун-т ім. Василя Стефаника. Івано-Франківськ, 2006. 182 арк.: табл., рис. + дод. 169–182.
8. Войтоловский Н., Калинина А., Мазурова И. Экономический анализ: учебник для бакалавров / под ред. Н. Войтоловского, А. Калининой, И. Мазуровой. 4-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2017. 548 с.
9. Юрчишина Л. Теоретичні підходи до стратегії розвитку конкурентоспроможності підприємства. Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: матеріали XVII Міжнародної наук.-практ. конференції (29–30 травня 2012 р.). м. Луцьк: Волинський національний університет, 2012. 322 с.

Кабаченко Д. В.

Тарасенко В. А.

Национальный технический университет «Днепровская политехника»

ОБОСНОВАНИЕ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследованы теоретические аспекты управления оборотными средствами предприятия; рассмотрены управления запасами как составная часть системы текущего управления оборотным капиталом; проанализированы этапы процесса управления запасами; охарактеризована эффективность существующих моделей управления запасами на предприятии; обоснованы направления повышения эффективности управления запасами предприятия; разработана методика оценки кредитоспособности дебиторов; предложены группировки дебиторов по критериям оценки их финансового состояния и рекомендации по условиям сотрудничества с дебиторами по возвращению задолженности.

Ключевые слова: оборотные средства, нормирование оборотных средств, запасы, модели управления запасами, объем заказа, дебиторская задолженность, кредитоспособность дебиторов, факторинг.

Kabachenko D. V.

Tarasenko V. A.

National Technical University «Dnipro Polytechnic»

RATIONALE FOR THE WAYS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF CURRENT ASSETS IN AN ENTERPRISE

Summary

The paper investigates theoretical aspects of management of an enterprise's working capital, reviews stock management as an integral part of the system designated for day-to-day management of working capital, provides an analysis of the stock management process stages, of the efficiency of existing stock management models in the enterprise, provides a rationale for the areas with a potential for increasing the efficiency of inventory management of the enterprise, lays out a methodology for assessing the creditworthiness of debtors, proposes a grouping of debtors according to the criteria for assessing their financial status and recommendations as to the terms of cooperation with debtors on matters of repayment.

Key words: current assets, working capital regulation, stocks, inventory management models, order volume, accounts receivable, creditors' ability to pay, factoring.