

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Конашкова Анастасія Олегівна

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

Управління оборотними активами підприємства
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Студентки 2 курсу _____

А. О. Конашкова

групи Ф.м-91а

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна робота магістра містить результати власних досліджень.

Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело _____

Конашкова А. О.

Керівник: к.е.н., доцент _____

Пігуль Н. Г.

Суми – 2020 рік

ЗМІСТ

Вступ	7
1 Теоретичні аспекти управління оборотними активами підприємства	9
1.1 Оборотні активи підприємства: їх сутність та класифікація	9
1.2 Методичні підходи до аналізу стану оборотних активів підприємства	15
1.3 Теоретичні основи управління оборотними активами підприємства	19
2 Аналіз та шляхи удосконалення управління оборотними активами ПрАТ «Київський вітамінний завод»	26
2.1 Загальна характеристика фінансово-економічного стану ПрАТ «Київський вітамінний завод»	26
2.2 Оцінка стану оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод»	37
2.3. Напрямки удосконалення управління оборотними активами ПрАТ «Київський вітамінний завод»	48
Висновки	60
Список використаних джерел	64
Додаток А Еволюція поняття «оборотний капітал»	72
Додаток Б Підходи до визначення сутності поняття «оборотні активи»	73
Додаток В Методичні підходи до визначення сутності поняття «управління оборотними активами підприємства»	74
Додаток Г Основні цілі управління оборотними активами підприємства	75
Додаток Д Фінансова звітність ПАТ «Київський вітамінний завод»...	76
Додаток Е Методичні засади здійснення проміжних розрахунків для визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості підприємства.....	81

ВСТУП

Розвиток ринкових відносин поставив суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм у такі жорсткі економічні умови, при яких лише здійснення збалансованої господарської політики може укріпити їх фінансовий стан, платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Ефективне управління оборотними активами підприємства відіграє значну роль у забезпечення нормальної роботи підприємства та сприяє зростанню його рентабельності. Більшість існуючих теоретичних та практичних рекомендацій щодо управління оборотними активами підприємств стосується підприємств, що працюють у відносно стабільному економічному середовищі, в той час, як для українських підприємств характерним є здійснення господарської діяльності у край нестабільних умовах. Саме тому можливість використання зарубіжного досвіду в управління оборотними активами є досить обмеженою та мало ефективною. У зв'язку із цим, питання щодо управління виробничими підприємствами України власними оборотними активами є досить актуальними.

Значну увагу дослідженню проблем управління оборотними активами підприємства приділяли такі відомі вітчизняні науковці як Бланк І. О., Білик М. Д., Мазаракі М. М., Кнейслер О. В., Ніпіаліді О. Ю. та інші. Не дивлячись на значну розробленість зазначеної проблематики, все ще залишаються невирішеними деякі аспекти управління оборотними активами підприємства, особливо ті, що стосуються специфіки управління оборотними активами в періоди нестабільності зовнішнього економічного середовища та періоди кризових явищ на підприємстві.

Метою кваліфікаційної роботи – є поглиблення теоретичних аспектів управління оборотними активами підприємства, дослідження стану управління оборотними активами ПрАТ «Київський вітамінний завод» та розробка

практичних рекомендацій щодо підвищення якості такого управління на підприємстві.

Для реалізації зазначеної мети кваліфікаційної роботи доцільно вирішити наступний перелік завдань:

- дослідити сутність та класифікаційні ознаки оборотних активів підприємства, розглянути їх специфіку формування;
- розглянути методичні підходи щодо аналізу оборотних активів підприємства;
- дослідити основи організації процесу управління оборотними активами підприємства;
- провести аналіз фінансово-господарського стану ПрАТ «Київський вітамінний завод»;
- провести аналіз оборотних активів підприємства;
- розробити практичні рекомендації щодо підвищення якості управління оборотними активами ПрАТ «Київський вітамінний завод».

Об'єктом дослідження є економічні відносини, що виникають в процесі управління оборотними активами підприємства.

Предметом дослідження виступають оборотні активи ПрАТ «Київський вітамінний завод».

В процесі написання кваліфікаційної роботи були використані наступні методи: загальнонаукові методи (при розгляді теоретичних засад управління оборотними активами підприємства), метод абстрагування, логічного узагальнення, аналізу та синтезу (при здійсненні аналізу фінансового господарського стану досліджуваного підприємства), метод порівняння, групування, відносних величин та табличні прийоми (при аналізі стану оборотних активів досліджуваного підприємства).

Інформаційна база роботи включає в себе: законодавчі акти, що регулюють питання формування та використання оборотних активів підприємствами, праці вітчизняних та закордонних науковців щодо управління оборотними активами

підприємств та офіційна звітність ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр.

1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Оборотні активи підприємства: їх сутність та класифікація

Кожне підприємство, що веде виробничу чи іншу комерційну діяльність, повинно мати певне реальне, тобто функціонуюче майно у вигляді основних і оборотних активів. Кошти, інвестовані підприємством в матеріальне виробництво, поділяються залежно від тривалості їх обороту. В якості критерію оцінки тривалості обороту прийнята природна тривалість процесу матеріального виробництва, що дорівнює як правило одному року. Решту коштів з оборотністю понад один рік відносять до основних засобів.

Темі оборотних активів завжди приділялася велика увага. Еволюція розуміння поняття оборотних активів наведена у додатку А. Ще в 18 столітті під оборотними активами А. Сміт розумів ресурси, що використовується для отримання прибутку, який постійно виходить від власника в одній формі і повертається до нього в іншій. Оборотні активи по А. Сміту складаються з чотирьох частин:

- грошей, за допомогою яких обертаються всі інші частини оборотного капіталу;
- запасів продовольства, що знаходяться в розпорядженні самих споживачів;
- сирих матеріалів або напівфабрикатів, що знаходяться в процесі незавершеного виробництва;
- готових, але ще не реалізованих товарів.

Розглянемо існуючі підходи щодо розуміння сутності поняття «оборотні активи». У більш загальному вигляді науковці виділяють п'ять підходів, що наведені у додатку Б: організаційний, виробничий, економічний, бухгалтерський та грошовий [11].

Прихильники організаційного підходу розглядають оборотні кошти підприємства як просту сукупність елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Представники даного підходу вважають недоцільним виділення функцій оборотних коштів, так як розкривають сутність даної категорії через принципи їх організації. В рамках даного підходу оборотні кошти не розглядаються у їх вартісній єдності, а аналізуються як просте з'єднання декількох частин.

Відповідно до виробничого підходу оборотні кошти визначаються як вартість, що авансується для утворення оборотних виробничих фондів і фондів обігу, тобто як категорія, яка обслуговує кругообіг ресурсів підприємства і виконує тільки виробничу функцію. На нашу думку, в даному визначенні не виділяється якісна особливість вартості оборотних виробничих фондів і фондів обігу – її грошове вираження [45].

В рамках грошового підходу оборотні активи розглядаються як грошові кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу. Таке розуміння сутності оборотних активів звужує економічний зміст категорії, оскільки поруч із авансуванням певної суми грошових витрат відбувається об'єктивний процес авансування в ці ж запаси вартості додаткового продукту, створюваного працею в процесі виробництва. На нашу думку, оборотні кошти приймають грошову форму на двох стадіях кругообігу ресурсів підприємства: на стадії придбання факторів виробництва і при отриманні від покупців грошових коштів за готову продукцію. На виробничій стадії кругообігу оборотні кошти приймають натуральну форму, в зв'язку з чим, неправомірно говорити тільки про грошову форму їх руху.

Представники економічного підходу виділяють основною функцією оборотних активів формування поточних активів підприємства, необхідних для забезпечення виробничо-комерційної діяльності. За своєю суттю оборотні активи, якщо виходити з їх участі в кругообігу, не споживаються, не витрачаються, а авансуються [5]. Джерелами формування оборотних коштів можуть виступати фінансові та кредитні ресурси. В даний час серед представників підходу переважає вартісне трактування сутності оборотних активів. Іншими словами,

економісти практично відмовилися від розуміння оборотних активів лише як сукупності матеріальних і грошових цінностей; оборотні активи отримали статус вартісної категорії.

Представники бухгалтерського підходу під оборотними активами зазвичай розуміють різницю між валютою балансу та необоротними активами. Це визначення виходить з вузького, мікроекономічного розуміння природи підприємства та оборотних активів [11].

На основі проведеного аналізу найбільш поширених підходів пропонуємо власне бачення категорії «оборотні активи», під якими ми розуміємо грошові кошти підприємства, що були авансовані в оборотні фонди обігу і виробничі фонди для забезпечення безперервного виробництва та отримання прибутку в рамках одного виробничого циклу. Метою авансування є створення необхідних матеріальних запасів, незавершеного виробництва, готової продукції та забезпечення умов для їх реалізації.

Слід зазначити, що існують відмінності між оборотними активами і оборотним капіталом, які можна визначити наступним чином [22]:

– оборотні активи визначають активи підприємства, а капітал – джерела коштів;

– капітал визначається як вартість, що створює додаткову вартість, а оборотні активи трансформують вартість фондів обігу на готовий продукт.

З економічної точки зору оборотні активи забезпечують безперервність процесу відтворення, здійснюючи перехід із сфери виробництва у сферу обігу. Здійснюючи постійний обіг, оборотні активи забезпечують постійне відновлення процесу виробництва.

Рух оборотних активів може бути представлений в класичній формі:

$$\Gamma - T \dots T - T' \dots T' - \Gamma' \quad (1.1)$$

Оборотні активи підприємства починають свій рух з авансування грошових коштів (Γ) у купівлю виробничих запасів: палива, матеріалів, сировини та інших

предметів праці, що потрібні для забезпечення виробництва певних товарів. Під авансуванням розуміють повернення використаних коштів підприємству після закінчення як виробничого циклу так і кругообігу, що включає: виробництво продукції – її реалізацію – отримання доходу від реалізації продукції. Дохід від реалізації відшкодовує авансований капітал і забезпечує його повернення до початкової величини [17].

На першій стадії ($G - T$), що має назву грошової або підготовчої, оборотні активи змінюють власну форму з грошової до виробничої. Дана стадія передбачає перехід зі сфери обігу в сферу виробництва, і інвестовані гроші переходять у виробничу фазу. Кінець першої стадії свідчить про початок товарного обороту.

Друга стадія кругообігу ($T - BZ - T'$) передбачає здійснення безпосереднього виробництва товарів. Виробництво передбачає передачу вартості з виробничих запасів, засобів та предметів праці, робочої сили на новий продукт. На стадії виробництва авансовані кошти змінюють свою форму вдруге: з виробничої до товарної (спочатку у незавершене виробництво, а потім у готову продукцію),

Третя стадія кругообігу ($T' - G'$) передбачає реалізацію готової продукції та отримання доходу у вигляді грошових коштів. Дана стадія характеризується зміною форми оборотних активів із товарної у грошову. За рахунок отриманого доходу від продажу товарів авансовані кошти у оборотні активи повертаються, а різниця між вкладеними коштами і отриманими після реалізації товарів складає грошовий дохід або фінансовий результат підприємства.

Однак розуміння оборотних активів як авансованих грошових коштів, що використовуються для створення фондів обігу та запасів оборотних виробничих фондів, не дозволяє розкрити повний економічний зміст даної категорії. Така ситуація пов'язана з тим, що зазначене розуміння не враховує вартості додаткового продукту, що створюється працею в процесі виробництва. Тому у суб'єктів господарювання, що працюють рентабельно, при завершенні обертання грошей, авансованих у оборотні активи збільшується обсяг прибутку, що є в розпорядженні підприємства. У збиткових підприємств при завершенні

кругообігу оборотних активів їх сума зменшується на суму збитків від діяльності.

Оборотні активи складаються із запасів, готової продукції, дебіторської заборгованості та грошових коштів. Оскільки оборотні активи включають як матеріальні, так і грошові ресурси, від їхньої організації й ефективності використання залежить не тільки процес матеріального виробництва, але і фінансова стійкість підприємства.

Розглянемо класифікацію оборотних активів, що представлена на рисунку 1.1.

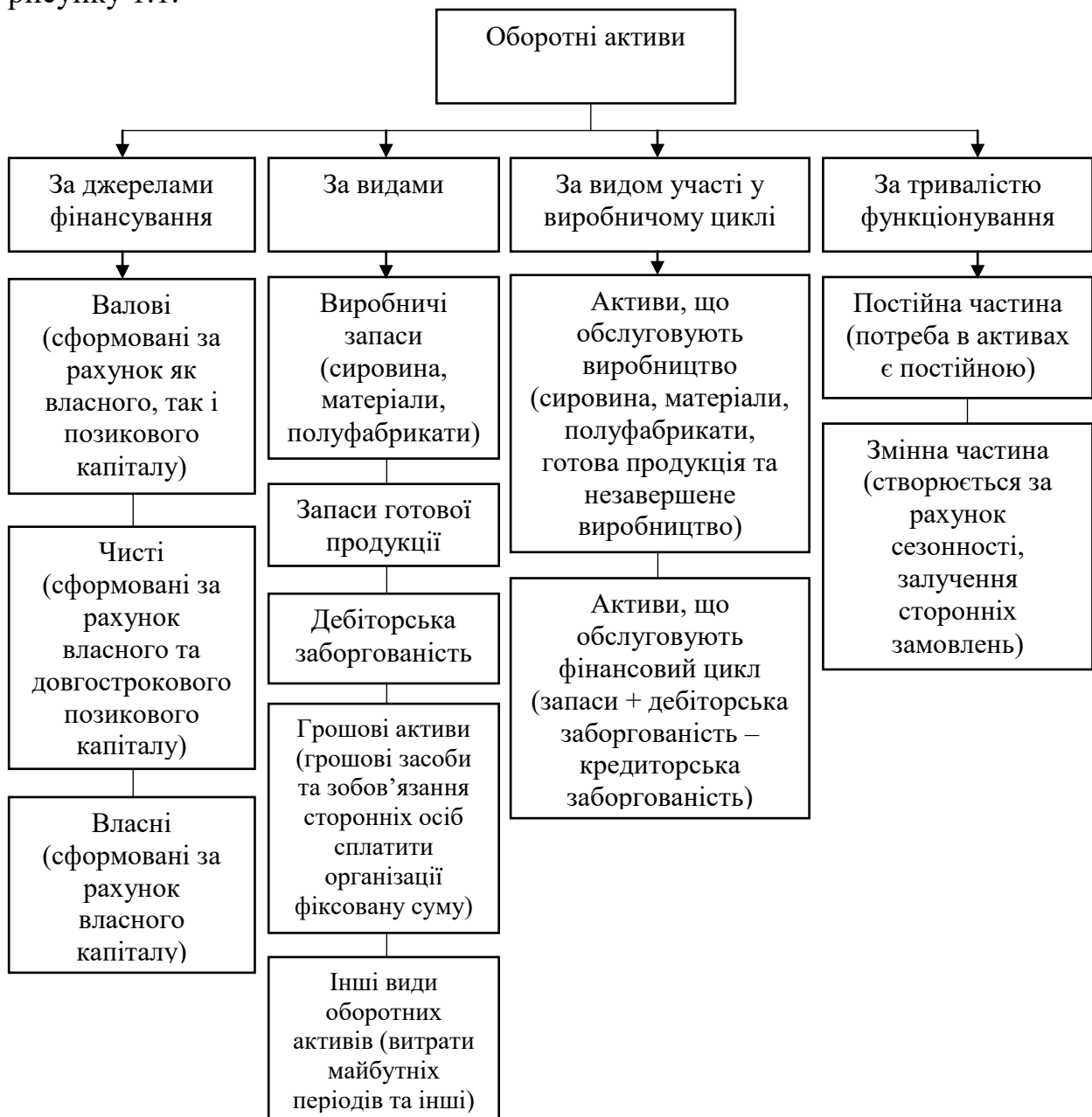


Рисунок 1.1 – Класифікація оборотних активів підприємства
(побудовано на основі 11, 25, 27, 34)

Розглянемо кожну класифікацію більш детально. За джерелами фінансування оборотні активи поділяються на: валові, чисті та власні.

Валові оборотні активи (оборотні активи в цілому) – це загальний обсяг наявних на підприємстві оборотних активів, що сформовані за рахунок власного та позикового капіталу. У балансі валові оборотні активи відображаються в розділі II активу. Чисті оборотні активи – це активи, що формуються виключно за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань. Власні оборотні активи – це активи, сформовані лише за рахунок власного капіталу компанії.

За видами оборотні активи включають в себе: запаси, дебіторську заборгованість, готову продукцію, грошові кошти та інші види оборотних активів. Запаси включають в себе сировину, матеріали та напівфабрикати, що необхідні для здійснення виробничої діяльності підприємством. Готова продукція являє собою запас виготовлених товарів, що призначені для продажу підприємством. Дебіторська заборгованість включає в себе суму боргових зобов'язань контрагентів перед підприємством за товари, роботи, послуги та аванси. Грошові кошти – це залишки готівкових та безготівкових коштів як в національній так і в іноземній валюті. Також сюди включається сума короткострокових фінансових інвестицій. До інших оборотних активів відносяться всі інші оборотні активи, наприклад, витрати майбутніх періодів.

Оборотні активи за характером своєї участі в операційному циклі поділяються: оборотні активи, що обслуговують виробничий цикл підприємства, та оборотні активи, що обслуговують фінансовий (грошовий) цикл. Оборотні активи що обслуговують виробничий цикл – це запаси, незавершене виробництво та майбутні витрати. Оборотні активи, що обслуговують фінансовий (грошовий) – це готова продукція, грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість.

За тривалістю функціонування оборотні активи поділяються на постійні та змінні. Постійні оборотні активи – це незмінна частина, яка не залежить від сезонних та інших коливань у виробництві та не пов'язана з створенням запасів сезонного зберігання, дострокового заводу та цільового призначення.

Змінна частина оборотних активів – це та частина оборотних активів, яка залежить від сезонних змін у виробництві та продажу продукції, необхідності формування товарно-матеріальних цінностей сезонного зберігання, дострокового завою та цільового призначення.

Отже, оборотні активи мають значний вплив на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства. Обсяг оборотних активів повинен відповідати потребам, а також можливостям суб'єкта господарювання щодо виробництва та реалізації продукції.

1.2 Методичні підходи до аналізу стану оборотних активів підприємства

В сучасних умовах господарювання підприємства зацікавлені в стабільному і ритмічному функціонуванні. Для досягнення високих економічних результатів необхідна розробка ефективної і обґрунтованої політики управління активами. Важливою складовою ефективності діяльності підприємства є управління оборотними активами, що складають значну частку серед активів підприємства. Від ефективності управління оборотними активами залежить ліквідність підприємства, його фінансова стійкість, рентабельність та платоспроможність [18].

Отже, з огляду на важливість оборотних активів для здійснення виробництва, важливим є здійснювати своєчасний та ґрунтовний аналіз забезпечення підприємства такими активами та ефективності їх використання.

Мета аналізу оборотних активів – отримання оптимального числа ключових параметрів, що дають об'єктивну картину фінансового стану підприємства, змін у структурі активів і пасивів, ефективності використання оборотних активів.

Основними функціями аналізу оборотних активів є: об'єктивна оцінка оборотних активів, ефективності використання аналізованого підприємства; визначення факторів та причин того чи іншого стану оборотних активів та їх

ефективності використання; підготовка і обґрунтування прийнятих управлінських рішень в галузі управління оборотними активами; виявлення резервів покращення структури оборотних активів, підвищення ефективності їх використання [37].

У процесі аналізу формування і використання оборотних коштів слід:

- встановити потребу підприємства в оборотних коштах;
- визначити склад, структуру і динаміку оборотних активів;
- обґрунтувати оптимальний вибір джерел фінансування оборотних активів;
- розрахувати вплив стану і швидкості обороту оборотних активів на рівень ліквідності і рентабельності;
- оцінити ефективність використання оборотних коштів.

Аналіз ефективності використання оборотних активів доцільно проводити за наступною схемою наведеною на рисунку 1.2 [10, 26].

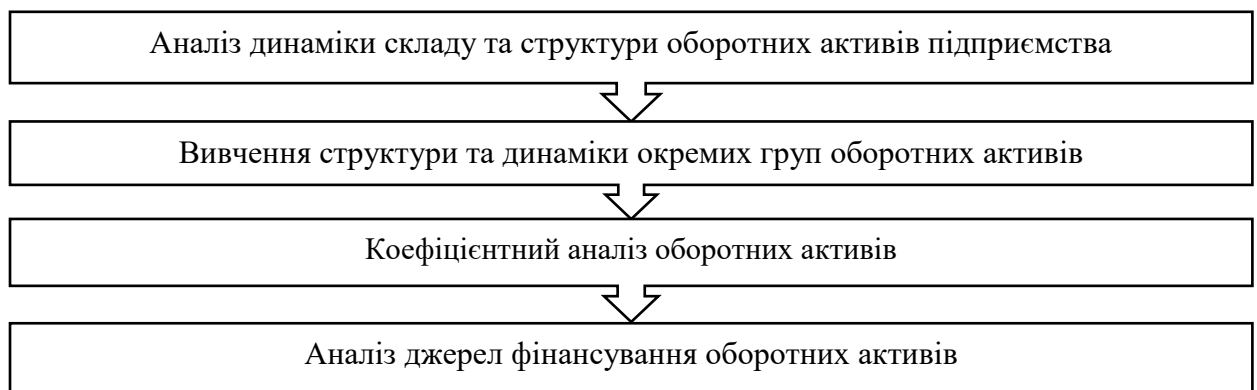


Рисунок 1.2 – Схема проведення аналізу оборотних активів підприємства

Першим етапом є проведення аналізу складу та структури оборотних активів підприємства. Структура оборотних активів являє собою співвідношення між елементами в загальній їх сумі. Структура оборотних активів залежить від особливостей виробництва конкретного підприємства. Аналіз структури є важливим з точки зору прогнозування змін у складі оборотних активів. Аналіз структури оборотних активів передбачає розрахунок питомі ваги усіх складових у загальній їх вартості за допомогою вертикального аналізу.

Далі переходимо до коефіцієнтного аналізу оборотних активів, що передбачає розрахунок показників оборотності. До показників оборотності оборотних активів відносяться коефіцієнт оборотності (кількість оборотів за аналізований період) і тривалість одного обороту.

В аналізі оборотних активів особливе значення приділяється швидкості їх обертання. Різні види оборотних активів мають різну швидкість обігу, що залежить від факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Показники оборотності визначають ефективність використання оборотних активів і розраховуватися зазвичай за рік [26].

Аналіз оборотних активів проводиться за даними балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), а також по аналітичним обліковим даним. Показники, на основі яких проводиться оцінка ефективності (оборотності) оборотних коштів представлена в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Група показників оцінки ефективності оборотних активів

Показник	Формула розрахунків	Характеристика
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$O_{об} = \frac{ВР}{ОА ср.}$	показує, скільки гривень вартості реалізованої за звітний період продукції припадає на 1 гривню оборотних коштів
Коефіцієнт оборотності грошових коштів	$O_{гк} = \frac{ВР}{ГК ср.}$	показує величину доходу від реалізації продукції на 1 гривню вкладених коштів
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$O_{дз} = \frac{ВР}{ДЗ ср.}$	показує величину доходу від реалізації продукції на 1 гривню дебіторської заборгованості
Період обороту дебіторської заборгованості	$T_{дз} = \frac{T}{O_{дз}}$	відображає тривалість обороту дебіторської заборгованості (в днях)
Коефіцієнт оборотності запасів	$O_з = \frac{СП}{З ср.}$	характеризує тривалість проходження запасами всіх стадій виробництва і реалізації
Період обороту запасів	$T_з = \frac{T}{O_з}$	відображає тривалість обороту запасів (в днях)

ВР – дохід від реалізації товарів, робіт, послуг;

T – тривалість аналізованого періоду в днях;

СП – собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг.

Оборотні активи забезпечують безперервність процесу виробництва і збуту продукції, здійснення загального управління суб'єктом підприємства,

використовуються у фінансовій діяльності. Їх характерна особливість – швидкість обороту, впливає на тривалість виробничо-фінансового циклу – періоду повного обороту всієї суми оборотних активів, в процесі, якого відбувається зміна їх матеріально-речової форми. Істотний вплив на ефективність використання оборотних активів здійснює тривалість операційного циклу.

Для підтримки безперервного кругообігу активів суб'єкт господарювання, маючи в своєму розпорядженні грошові кошти, закуповує сировину, матеріали, оплачує працю працівників, послуги сторонніх організацій, виробляє продукцію, відвантажує її покупцям, які відповідно до договірних зобов'язань погашають дебіторську заборгованість. В результаті до суб'єкта підприємництва надходять кошти, які знову спрямовуються на закупівлі, та інше. Проміжок часу, за який здійснюється один такий оборот, називається операційним циклом.

Тривалість операційного циклу ($T_{\text{ОЦ}}$) в днях визначається підсумовуванням показників середньої тривалості періодів перебування коштів в окремих видах оборотних активів [34]:

$$T_{\text{ОЦ}} = T_{\text{ОГК}} + T_{\text{ОЗ}} + T_{\text{ОГП}} + T_{\text{ДЗ}}, \quad (1.2)$$

де $T_{\text{ОГК}}$ – тривалість обороту середнього залишку грошових коштів;

$T_{\text{ОЗ}}$ – тривалість обороту матеріально-виробничих запасів;

$T_{\text{ОГП}}$ – тривалість обороту запасів готової продукції;

$T_{\text{ДЗ}}$ – тривалість інкасації дебіторської заборгованості.

Від того, наскільки тривалий операційний цикл, залежить потреба суб'єкта господарювання в оборотному капіталі для забезпечення процесів виробництва і реалізації продукції. Збільшення тривалості операційного циклу веде до уповільнення оборотності коштів, тобто у підприємства виникає потреба в додаткових джерелах фінансування, якими найчастіше стають дорогі кредити, що спричиняє негативний вплив на фінансові результати.

Прискорення оборотності активів в результаті скорочення операційного циклу сприяє умовному вивільненню коштів з обороту, які знову залучаються до нього і приносять додаткові доходи. Чим коротше час, необхідний для завершення операційного циклу (перетворення грошових коштів в грошові кошти з нарощенням), тим швидше утворюється фінансовий результат у вигляді нарощення прибутку. Чим більшу кількість оборотів здійснили кошти, вкладені в бізнес, тим більшу суму прибутку і грошових коштів отримало підприємство за аналізований період. Отже, головний фактор зростання ефективності оборотних активів є їх прискорення. В системі заходів, що направлені на збільшення ефективності роботи підприємства та покращення його фінансового стану, ключове місце займають питання раціонального використання оборотних коштів. Проблема поліпшення використання оборотних активів стала ще більш актуальною в умовах формування ринкових відносин. Оскільки фінансовий стан підприємства, прямо залежить від стану оборотних коштів, то підприємства максимально зацікавлені в такій організації оборотних коштів, що забезпечить максимізацію швидкості їх обертання для одержання найбільшого економічного ефекту.

Аналіз джерел фінансування дозволяє оцінити джерела фінансування оборотних активів підприємства через розгляд обсягів і структури капіталу, що інвестований в оборотні активи; оцінити ефективність політики фінансування оборотних активів. Отже, з огляду на визначальну роль оборотних активів в процесі виробництва, проблема аналізу забезпечення підприємства ними і їх ефективності використання є першочерговою.

1.3 Теоретичні основи управління оборотними активами підприємства

В сучасних умовах підприємства зацікавлені в стабільному і ритмічному функціонуванні. Для досягнення високих економічних результатів необхідна

розробка ефективної і обґрунтованої політики управління активами, особливо оборотними активами. Саме тому значної актуальності набуває питання управління оборотними активами підприємства.

Розглянемо сутність поняття управління оборотними активами. Перш ніж надавати власне бачення сутності даного поняття доцільно розглянути думки з цього приводу впливових вітчизняних та іноземних науковців. Аналіз дослідження поняття управління оборотними активами підприємства дає змогу сформулювати два основних методичних підходи до визначення його сутності (додаток В). Перший методичний підхід сформований групою науковців (В. В. Ковальов, І. А. Бланк, А. М. Поддєрьогін [3, 4, 26, 27, 46]), які розглядають поняття «управління оборотними активами» як систему заходів, що спрямовані на визначення раціонального складу та структури оборотних активів та обґрунтування оптимальної структури джерел їх фінансування.

Другий методичний підхід сформований наступними науковцями: О. С. Бондаренко, Г. Г. Кірейцев, В. А. Савчук [7, 28, 58]. Представники підходу визначають управління оборотними активами як процес, що передбачає управління окремими складовими оборотних активів в розрізі окремих їх видів: запаси; дебіторська заборгованість; грошові кошти та поточні фінансові інвестиції.

Розглянувши поширені визначення поняття «управління оборотними активами» ми вважаємо, що найбільш повно поняття управління оборотними активами окреслено представниками першого методичного підходу. Виходячи із вищезазначеного, під управлінням оборотними активами підприємства доцільно розуміти діяльність спрямовану на забезпечення необхідного обсягу і структури оборотних активів, оптимізації структури джерел їх фінансування з метою забезпечення безперервності процесу виробництва та підвищення ефективності роботи підприємства.

Метою управління оборотними активами підприємства є оптимізація задоволення потреб підприємств у придбанні різних елементів оборотних активів, забезпечення відповідності їх розмірів обсягам виробничої та господарської

діяльності підприємства, збільшенні прибутку, зменшенні витрат. Ключові цілі управління оборотними активами підприємства наведені у додатку Г.

Процес управління оборотними активами виступає у якості системи економічних, правових, технологічних, інформаційних, методичних та інших відносин, які складають процес планування, прогнозування, обліку, прийняття відповідних управлінських рішень з приводу формування оборотних активів і контроль за їх виконанням.

При цьому завданнями управління оборотними активами є [18]:

- формування оптимальної структури і складу оборотних коштів з позицій ефективного функціонування підприємства;
- забезпечення відповідності обсягу залученого капіталу обсягам сформованих оборотних активів;
- мінімізація витрат по формуванню ресурсів з різних джерел;
- ефективне використання оборотних активів в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства та інші (рис. 1.3).

Управління оборотними активами є найважливішою частиною фінансової політики підприємства, що пов'язано із тим, що саме короткострокові активи сприяють забезпеченню платоспроможності та прибутковості підприємства. Оскільки оборотні активи складаються з великої кількості елементів та постійно трансформуються в процесі виробництва, процес управління ними є надто складним.

Оборотні активи мають певні особливості в управлінні, до яких відносяться високий рівень структурної трансформації (швидке перетворення з одного виду в інший), значний вплив кон'юнктури товарного і фінансового ринків на склад та обсяги оборотних активів, висока ліквідність, можливість управління оборотними активами протягом короткого періоду часу.

Для управління оборотністю оборотних активів необхідно розглянути цикли обороту коштів підприємства.



Рисунок 1.3 – Основні завдання управління оборотними активами підприємства
(побудовано на основі 3, 4, 11, 12, 35)

Управління оборотними активами підприємства пов'язане з конкретними особливостями формування його операційного циклу, що має два окремих періоду: виробничий цикл підприємства і фінансовий цикл підприємства (рис. 1.4). Виробничий цикл характеризує період повного обороту матеріальних елементів, які використовуються для обслуговування виробничого процесу, починаючи з моменту надходження сировини, матеріалів, їх переробки і відвантаження покупцеві. Фінансовий цикл підприємства являє собою період повного обороту грошових коштів, інвестованих в оборотні активи, починаючи з моменту оплати за сировину, матеріали та напівфабрикати, і закінчуючи отриманням грошей за відвантажену продукцію.

Операційний цикл описує, яким чином продукт рухається по рахунках поточних активів. Однак при кругообігу оборотних активів, необхідно виділити ще два періоди в операційному циклі підприємства: період обертання кредиторської заборгованості і період обертання дебіторської заборгованості.

Види фінансових циклів, досить умовні, вони не враховують можливість наявності одночасно і виданих авансів, і кредиторської заборгованості або ж одержаних авансів і дебіторської заборгованості. В аналітичних цілях слід порівняти попарно видані аванси з кредиторською заборгованістю перед постачальниками і підрядниками, а також отримані аванси з дебіторською заборгованістю покупців і замовників. Потім з урахуванням домінуючого показника слід дати остаточну оцінку операційного та фінансового циклу.

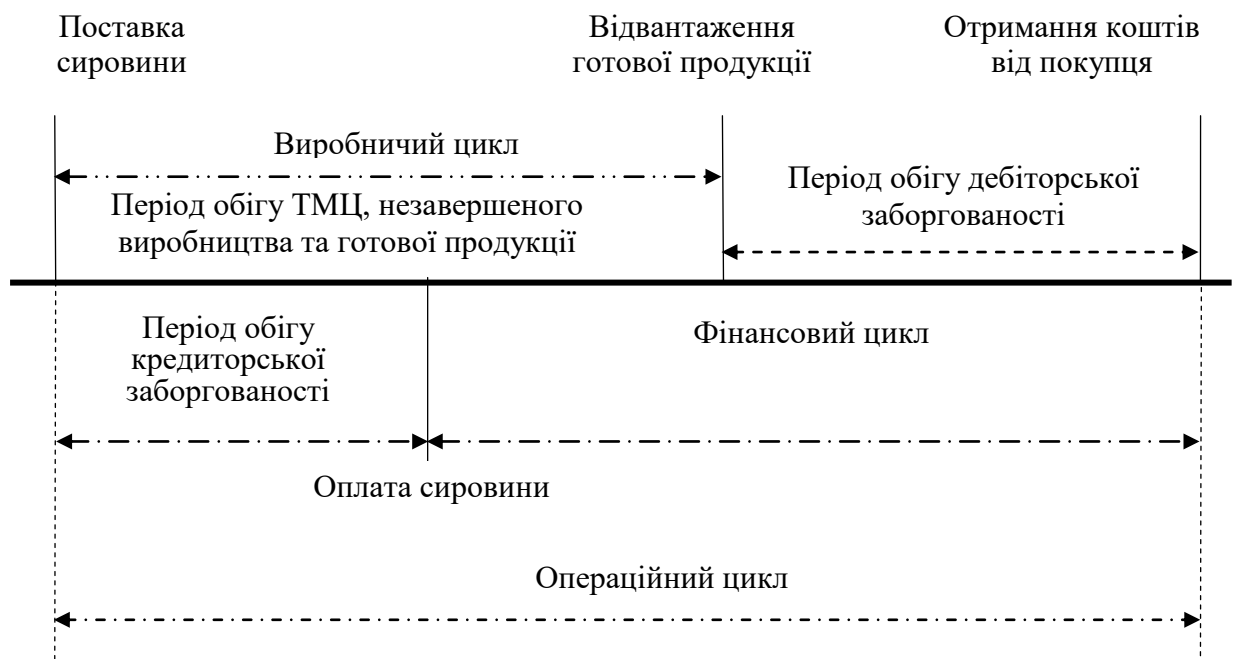


Рисунок 1.4 – Цикли обігу оборотних активів [43]

Оцінюючи тривалість операційного та фінансового циклу, необхідно враховувати, що чим більше тривалість циклів, тим вище потреба організації в джерелах фінансування і тим вище витрати на фінансування. Можлива ситуація, зокрема, для оптових посередників, коли подовжений фінансовий цикл призводить до майже повної втрати маржі за рахунок оплати відсотків по кредитах, що залучаються для фінансування дебіторської заборгованості.

Подовжений цикл призводить до збільшення дебіторської заборгованості та формальному підвищенню фінансової стійкості (внаслідок збільшення ліквідних активів), проте втрати при фінансуванні фінансового циклу можуть надавати зворотний вплив (через зниження прибутку) на фінансову стійкість організації. У той же час укорочений фінансовий цикл, наслідком якого є збільшення кредиторської заборгованості і зниження фінансової стійкості, позитивно впливає на прибуток організації. Крім того, тривалість фінансового циклу опосередковано характеризує ринкове становище організації на ринку збуту і поставок.

Оскільки оборотні кошти включають як матеріальні, так і грошові ресурси, від їхньої організації й ефективності використання залежить не тільки процес матеріального виробництва, але і фінансова стійкість підприємства. Організація і управління оборотними коштами передбачає здійснення конкретних етапів, що наведені на рисунку 1.5.

Перший етап передбачає визначення оптимального складу і структури оборотних коштів. У зв'язку із значним впливом різних стадій життєвого циклу підприємства на обсяг його діяльності, оборотні активи повинні формуватися із певним резервом, що забезпечить можливості до збільшення обсягу виробництва.

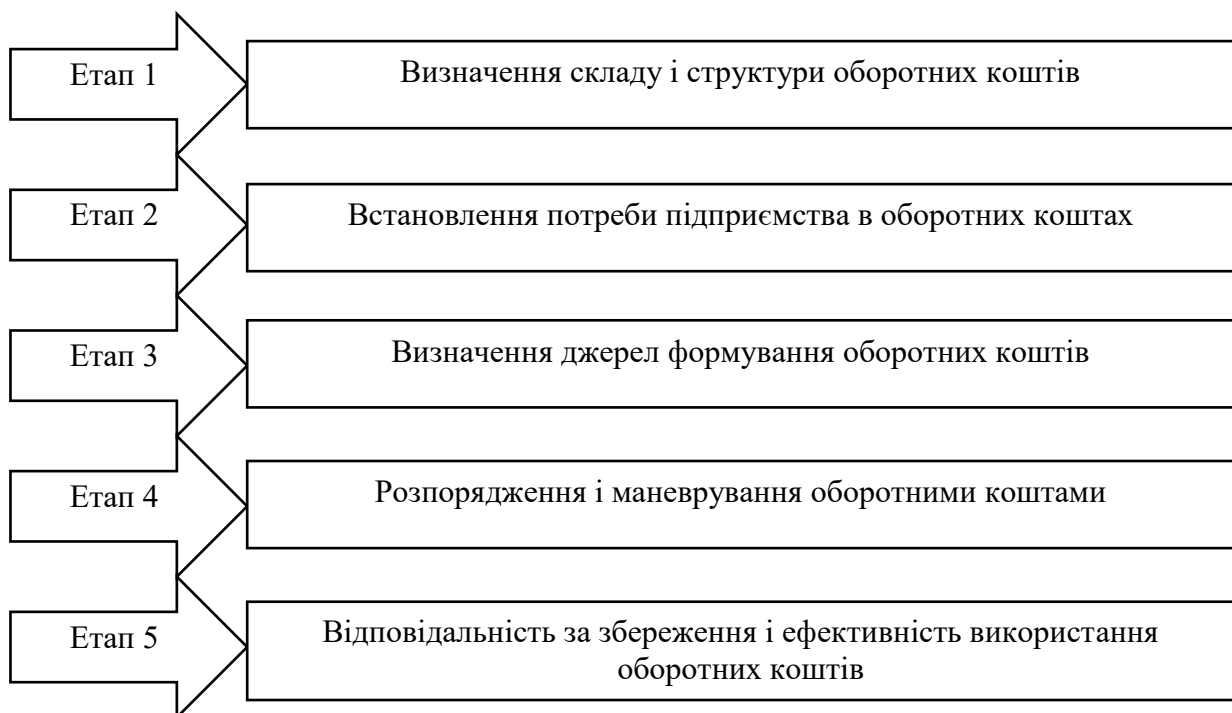


Рисунок 1.5 – Етапи управління оборотними коштами [36]

На другому етапі відбувається визначення потреби в оборотних коштах. Управління оборотними активами передбачає забезпечення збалансованості потреб виробництва та реалізації продукції. Розмір і структура оборотних активів повинні бути сформовані таким чином, щоб максимізувати прибуток підприємства.

На третьому етапі визначаються джерела фінансування оборотних активів, до яких належать власний капітал, довгострокові та короткострокові зобов'язання. Наявна структура джерел фінансування оборотних активів визначає масштаби діяльності підприємства, ступінь фінансового ризику, його прибутковість. Власні джерела є запорукою майнової та оперативної самостійності підприємства.

Четвертий етап передбачає розпорядження і маневрування оборотними коштами. Маневрування передбачає визначення частки власних джерел фінансування, що повинна бути вкладена в поточні активи, які швидко обертаються, та повністю повертаються у грошовій формі за один виробничий цикл.

П'ятий етап передбачає відповідальність за збереження і ефективність використання оборотних коштів. Збереження оборотних коштів передбачає раціоналізацію використання оборотних коштів з урахуванням обсягу діяльності підприємства, споживчого попиту, рівня інфляції, доступності зовнішнього фінансування.

Отже, управління оборотними активами – це важлива частина фінансової політики підприємства, метою якої є визначення, формування та використання необхідного обсягу та структури оборотних активів, а також їх джерел фінансування. Таким чином, управління оборотним капіталом покликане забезпечити компроміс між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи.

2 АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПРАТ «КИЇВСЬКИЙ ВІТАМІННИЙ ЗАВОД»

2.1. Загальна характеристика фінансово-економічного стану ПрАТ «Київський вітамінний завод»

АТ «Київський вітамінний завод» – один із лідерів на українському фармацевтичному ринку, що має багаторічну історію. Підприємство було створено у 1937 році як підприємство по виробництву сокових вітамінних напоїв. Починаючи з 1944 року завод почав виробляти перші вітаміни: А, В1, В2, С, D2 у формі драже. З 1954 року почав виробництво синтетичного вітаміну D3 у вигляді масляного концентрату для застосування у тваринництві. АТ «Київський вітамінний завод» першим у Радянському Союзі розпочав виробництво синтетичного вітаміну Е. У 1978 році завод впровадив виробництво таблетованої аскорбінової кислоти. Після розпаду Радянського Союзу завод продовжив своє функціонування, крім того зміг забезпечити розвиток та розширення власного виробництва. АТ «Київський вітамінний завод» у 2000 році першим в Україні розпочав виробництво твердих желатинових капсул і швидкорозчинних (шипучих) таблеток, що дозволило йому розширити власний асортимент та зайняти лідируючу позицію на ринку.

На сьогоднішній день АТ «Київський вітамінний завод» оснащений високотехнологічним устаткуванням із провідних країн: Великобританії, Італії, Німеччини. Крім того, завод використовує високоякісну європейську сировину із Швейцарії, Німеччини, Великобританії, Чехії, Франції тощо. Все вищезазначене дозволяє АТ «Київський вітамінний завод» забезпечити європейську якість продукції, що виготовляється. Вся продукція, що виробляється заводом відповідає сучасним вимогам до якості фармацевтичних препаратів: вимогам ДСТУ ISO 9001:2009 та ISO 9001:2008.

АТ «Київський вітамінний завод» виробляє наступні види товарів: лікарські засоби та дієтичні добавки (таблетки, тверді та м'які желатинові капсули, драже,

розчини). Метою діяльності підприємства є виробництво та реалізація інноваційних лікарських засобів, що є безпечними для прийому, модернізація виробничих потужностей, підвищення якості виробленої продукції та зростання прибутку підприємства.

АТ «Київський вітамінний завод» має наступну організаційну структуру: напрямок із фінансових питань; напрямок із виробничих питань; напрямок із збутових питань; напрямок із технічних питань; напрямок з управління персоналом; бухгалтерія; напрямок із питань розвитку; напрямок із питань транспортного забезпечення; напрямок із реєстрації; напрямок із питань управління якістю; напрямок юридичного та зовнішньоекономічного супроводу; напрямок дослідний центр; напрямок матеріально-технічного забезпечення; служба з економічної безпеки.

Середньооблікова чисельність працівників АТ «Київський вітамінний завод» у 2019 році склала 886 осіб. Фонд оплати праці працівників АТ «Київський вітамінний завод» у 2019 р. склав – 288884 тис. гривень, що на 21,83% більше ніж у 2018 році.

АТ «Київський вітамінний завод» займається впровадженням у виробництво нових видів фармацевтичних препаратів, інвестуючи кошти у придбання високоякісного та інноваційного лабораторного та виробничого обладнання. За 2019 рік витрати на дослідження і розробки склали 14762 тисяч гривень, що на 16% більше ніж у 2018 році.

На рівень ефективності функціонування АТ «Київський вітамінний завод» мають негативний вплив наступні фактори: нестабільність законодавства, в тому числі митного та податкового, відсутність дешевих позикових коштів для розширення існуючого виробництва; нестабільний валютний ринок України; низька купівельна спроможність населення.

Проведемо більш повний аналіз фінансово-господарської діяльності АТ «Київський вітамінний завод» шляхом аналізу його ключових показників за 2015-2019 рр. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Основні показники фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр., тис. грн.

Показник	Рік					Темп приросту (+/-) 2019 р. / 2015 р., %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1060730	1429531	1761878	1980643	2250100	112,13
Собівартість реалізації продукції	-521347	-832869	-960954	-1078609	-1232387	136,39
Чистий прибуток (збиток)	172907	144683	175109	169498	117559	-32,01
Необоротні активи	303184	595197	519378	511705	465137	53,42
Оборотні активи	330912	490118	694525	960269	1041246	214,66
Власний капітал	434980	847921	882038	1051243	1165499	167,94
Позиковий капітал	199116	237394	331865	420752	341067	71,29

За 2015-2019 рр. відбулося зростання чистого доходу від реалізації продукції ПрАТ «Київський вітамінний завод» на 112,13 %, що є наслідком розширення виробництва та збуту продукції. В той же час, собівартість реалізованої продукції ПрАТ «Київський вітамінний завод» за досліджуваний період зросла на 136,39 %, що є більшим за темпи зростання чистого доходу заводу та є причиною зменшення його рентабельності. Протягом 2015-2019 рр. підприємство мало прибуток, хоча його обсяг за досліджуваний період суттєво зменшився – на 32,01 %, що є наслідком випереджаючого зростання собівартості готової продукції. Що стосується необоротних активів, то вони за період аналізу суттєво збільшилися на 53,42 %. Така ситуація пов'язана із політикою модернізації та оновлення власних виробничих фондів, про що було зазначено раніше.

Обсяг зростання оборотних активів є випереджаючим в порівнянні із темпами зростання необоротних активів. За 2015-2019 рр. обсяг оборотних активів збільшився на 214,66 %. Зростання оборотних активів обумовлено збільшенням обсягу виробленої продукції в результаті переорієнтації підприємства на європейські ринки.

Власний капітал підприємства за досліджуваний період також збільшився – на 167,94 %. Позиковий капітал зростає меншими темпами – лише на 71,29 %, і це свідчить про зростання фінансової стійкості підприємства.

Важливим для характеристики фінансово-господарського стану підприємства є аналіз виконання «золотого правила економіки», що характеризується наступною нерівністю:

$$T_3(\text{ЧП}) > T_3(\text{ЧД}) > T_3(\text{ВК}) > T_3(\text{ВБ}) > 100\%, \quad (2.1)$$

де $T_3(\text{ЧП})$ – темп зростання чистого прибутку;

$T_3(\text{ВК})$ – темп зростання власного капіталу;

$T_3(\text{ВБ})$ – темп зростання валюти балансу.

Вихідні дані для перевірки виконання «золотого правила економіки» для ПрАТ «Київський вітамінний завод» наведені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Показники, необхідні для перевірки виконання «золотого правила економіки» для ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015- 2019 рр., тис. грн.

Показники	Рік					Темп зростання 2019 р. / 2018 р., %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Чистий прибуток	172907	144683	175109	169498	117559	-30,65
Чистий дохід від реалізації	1060730	1429531	1761878	1980643	2250100	13,61
Середньорічна вартість власного капіталу	305819,5	641450,5	864979,5	966640,5	1108371	14,66
Середньорічна вартість активів	594508	859705,5	1149609	1342949	1489280,5	10,9

Дані таблиці 2.2 свідчать, що «золоте правило економіки» для ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2018-2019 рр. не виконувалося в класичному вигляді:

$$T_3(\text{ЧП}) < T_3(\text{ЧД}) < T_3(\text{ВК}) > T_3(\text{ВБ}) > 100\% \quad (2.2)$$

Дані рівняння свідчать про те, що підприємство має високі темпи зростання загальної суми балансу та власного капіталу. Чистий дохід також характеризується позитивною динамікою, хоча і зростає меншими темпами ніж валюта балансу та власний капітал. Чистий прибуток, навпаки, має тенденцію до зменшення – на 30,01 % за останні 5 років. Така ситуація пов’язана в першу чергу з тим фактом, що темпи зростання собівартості продукції зростають вищими темпами ніж отримуваний дохід підприємства, що на пряму впливає на його рентабельність.

Далі проаналізуємо фінансовий стан ПрАТ «Київський вітамінний завод», шляхом проведення коефіцієнтного аналізу. Результати розрахунків представлені у таблицях 2.3-2.6. Розпочнемо аналіз фінансового стану з оцінки стану необоротних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод», оскільки зазначене підприємство є виробничим та стан його основних засобів є дуже важливим для ефективності діяльності. Розраховані коефіцієнти наведені у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Показники майнового стану ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр.

Показник	Рік					Відхилення 2019 р. / 2015 р.	
	2015	2016	2017	2018	2019	+/-	%
Коефіцієнт зносу основних фондів	0,483	0,215	0,041	0,193	0,304	-0,178	-36,926
Коефіцієнт реальної вартості основних фондів	0,464	0,525	0,374	0,313	0,289	-0,175	-37,661
Фондомісткість	0,278	0,399	0,258	0,233	0,194	-0,084	-30,178
Фондовіддача	3,602	2,508	3,881	4,297	5,159	1,557	43,221

На основі даних таблиці 2.3, можна зробити висновок, що коефіцієнт зносу для досліджуваного підприємства протягом 2015-2019 рр. відповідав нормативному значенню – менше 0,5. Позитивною тенденцією є зменшення коефіцієнту зносу за останні 5 років на 0,179 (36,93 %), що свідчить про оновлення існуючих у підприємства основних фондів, результатом чого стане зростання якості продукції, що виробляється, а у середньостроковій перспективі – зростання конкурентоздатності підприємства.

Фондомісткість ПрАТ «Київський вітамінний завод» за період зменшилася на 0,084 (30,18 %), що є свідченням зменшення забезпеченості підприємства основними фондами. Така ситуація для виробничого підприємства є не дуже доброю. Фондовіддача, навпаки, зросла на 1,557 (на 43,22 %), що говорить про зростання ефективності використання основних засобів підприємства і збільшення суми чистого доходу, що припадає на 1 гривню основних засобів.

В цілому можна зробити висновок, що ефективність використання основних засобів заводу зросла за 2015-2019 рр., що є результатом проведення політики керівництва щодо оновлення основних засобів. Саме закупівля нового обладнання дозволила так суттєво збільшити показники фондовіддачі та рентабельності основних засобів.

Далі проведемо аналіз показників ліквідності ПрАТ «Київський вітамінний завод» (табл. 2.4).

Дані щодо коефіцієнта покриття ПрАТ «Київський вітамінний завод» свідчать, що за весь досліджуваний період даний коефіцієнт був більшим нормативного значення – 1. Така ситуація є свідченням достатності оборотних коштів у ПрАТ «Київський вітамінний завод» для покриття всіх поточних зобов'язань. За 2015-2019 рр. коефіцієнт збільшився на 1,729 (99,88 %), тобто майже у двічі.

Коефіцієнт швидкої ліквідності характеризується нормативним значенням 0,6-0,8. Даний коефіцієнт відповідав нормативному значенню лише у 2015-2016 рр. Після цього періоду його значення перевищувало 0,8, що є негативним для підприємства, оскільки свідчить про надмірність обсягу оборотних активів, які

швидко можна трансформувати у гроші. А це в свою чергу обмежує рентабельність ПрАТ «Київський вітамінний завод» і є свідченням неефективної політики управління оборотними активами підприємства.

Таблиця 2.4 – Показники ліквідності ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр.

Показник	Рік					Відхилення 2019 р. / 2015 р.	
	2015	2016	2017	2018	2019	+/-	%
Коефіцієнт покриття	1,731	2,251	2,689	2,574	3,460	1,729	99,8
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,626	0,740	0,990	1,139	1,578	0,951	151,87
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,070	0,051	0,060	0,017	0,132	0,063	89,85
Чистий оборотний капітал	139778	272359	436231	587262	740347	600569	429,66

Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом 2015-2019 рр. жодного разу не відповідав нормативному діапазону (0,2-0,3). Така ситуація свідчить про недостатність грошових коштів підприємства та їх еквівалентів для погашення поточних зобов'язань. Хоча і доцільно відмітити позитивну тенденцію до зростання даного показника протягом останніх 5 років.

Чистий оборотний капітал ПрАТ «Київський вітамінний завод» мав додатне значення протягом усього досліджуваного періоду і це характеризує підприємство як таке, що є спроможним розширювати власну діяльність за рахунок власних коштів.

Перейдемо до аналізу показників платоспроможності та фінансової стійкості ПрАТ «Київський вітамінний завод» (табл. 2.5).

Дані таблиці 2.5 свідчать, що за весь досліджуваний період значення коефіцієнту автономії було більшим за нормативне – 0,5. До того ж коефіцієнт збільшився за період на 0,088 (12,77 %). Така ситуація свідчить про те, що у структурі пасивів підприємства переважає власний капітал. Зростання питомої

ваги власного капіталу призводить до зростання фінансової стійкості та зменшення ризиковості діяльності ПрАТ «Київський вітамінний завод». Оскільки коефіцієнт фінансування є оберненим до попереднього показника, то відбувається його зменшення за досліджуваний період на 0,165 (36,07 %).

Таблиця 2.5 – Показники платоспроможності та фінансової стійкості ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр.

Показник	Рік					Відхилення 2019 р. / 2015 р.	
	2015	2016	2017	2018	2019	+/-	%
Коефіцієнт автономії	0,686	0,781	0,727	0,714	0,774	0,088	12,77
Коефіцієнт фінансування	0,458	0,280	0,376	0,400	0,293	-0,165	-36,07
Коефіцієнт забезпеченості власними основними засобами	0,398	0,516	0,522	0,562	0,673	0,274	68,88
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,095	0,041	0,036	0,011	0,054	-0,042	-43,59
Коефіцієнт фінансової стійкості	2,185	3,572	2,658	2,498	3,417	1,233	56,43

Коефіцієнт забезпеченості власними основними засобами зростає, що пов'язано із проведенням політики оновлення основних засобів підприємством. Даний показник збільшився на 68,88 % за 2015-2019 рр. та склав у 2019 році 0,673. Що стосується коефіцієнту маневреності власного капіталу, то він протягом всього досліджуваного періоду також відповідав нормативному значенню (більше 0), хоча і спостерігається тенденція до його зменшення – на 43,89 % за 2015-2019 рр. Коефіцієнт фінансової стійкості ПрАТ «Київський вітамінний завод» постійно зростав, що свідчить про зростання здатності підприємства до залучення позикових коштів.

Розглянемо також абсолютні показники для визначення типу фінансової стійкості ПрАТ «Київський вітамінний завод» (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Визначення типу фінансової стійкості ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр.

Показники	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
Джерела власних коштів	434980	847921	882038	1051243	1165499
Необоротні активи	303184	595197	519378	511705	465137
Наявність власних оборотних коштів	131796	252724	362660	539538	700362
Довгострокові позикові кошти	7982	19635	73571	47745	40168
Наявність власних і довгострокових позикових джерел	139778	272359	436231	587283	740530
Короткострокові позикові кошти	191134	217759	258294	373007	300899
Загальна величина основних джерел формування запасів	330912	490118	694525	960290	1041429
Загальна величина запасів і витрат	211192	329017	438752	535362	566536
Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів	-79396	-76293	-76092	4176	133826
Надлишок (+) або нестача (-) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів	-71414	-56658	-2521	51921	173994
Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів	119720	161101	255773	424928	474893
Тривимірний показник типу фінансової стійкості	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;0;1)	(1;1;1)	(1;1;1)
Тип фінансової стійкості	критичний	критичний	критичний	нормальний	нормальний

Дані таблиці 2.6 свідчать про те, що за 2015-2017 рр. ПрАТ «Київський вітамінний завод» мав критичний фінансовий стан, що було пов'язано із нестачею власних оборотних коштів для фінансування діяльності. У 2018-2019 рр. стан фінансової стійкості досліджуваного підприємства покращився і став нормальним.

Далі розглянемо показники, що відображають ділову активність підприємства, крім показників, що характеризують оборотність складових оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод» (табл. 2.7).

На основі даних таблиці 2.7, можна зробити висновки, що всі коефіцієнти оборотності на підприємстві є більшими за 0, тобто відповідають нормативним значенням. За 2015-2019 рр. зросла оборотність наступних показників: коефіцієнт

оборотності кредиторської заборгованості та коефіцієнт оборотності основних засобів. Така ситуація свідчить про зростання ефективності використання кредиторської заборгованості підприємства та його основних засобів. Всі інші показники характеризуються, навпаки, зменшенням їх оборотності. Особливо загрозованим для фінансового стану підприємства є скорочення оборотності активів (на 9,14 %) та власного капіталу (на 8,91 %), оскільки це призводить до зменшення рентабельності активів, власного капіталу і, в підсумку, загальної рентабельності підприємства.

Таблиця 2.7 – Показники ділової активності ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр.

Показник	Рік					Відхилення 2019 р. / 2015 р.	
	2015	2016	2017	2018	2019	+/-	%
Коефіцієнт оборотності активів	0,89	0,83	0,77	0,74	0,76	-0,14	-9,14
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,03	6,39	5,25	5,26	5,93	1,91	-7,25
Строк погашення кредиторської заборгованості	89	56	69	68	61	-28	7,82
Коефіцієнт оборотності основних засобів	1,90	1,59	1,58	1,92	2,30	0,41	44,76
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	3,47	2,23	2,04	2,05	2,03	-1,44	-8,91

Наступною групою показників, що використовуються як для аналізу фінансового стану підприємства, є група показників рентабельності (збитковості) (табл. 2.8).

Дані таблиці 2.8 свідчать про те, що в цілому діяльність ПрАТ «Київський вітамінний завод» є ефективною, оскільки підприємство протягом усього досліджуваного періоду отримувало прибуток. Але, поряд із тим, негативною є

тенденція щодо скорочення значення всіх чотирьох показників рентабельності ПрАТ «Київський вітамінний завод» майже у двічі. Що стосується коефіцієнту рентабельності активів, то за 2015-2019 рр. він зменшився – на 48,18 %.

Таблиця 2.8 – Показники рентабельності ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр., %

Показник	Рік					Відхилення 2019 р. / 2015 р.	
	2015	2016	2017	2018	2019	+/-	%
Коефіцієнт рентабельності активів	0,291	0,168	0,152	0,126	0,079	-0,212	-48,177
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,565	0,226	0,202	0,175	0,106	-0,459	-47,608
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,163	0,101	0,099	0,086	0,052	-0,111	-47,432
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,198	0,130	0,131	0,108	0,067	-0,131	-48,722

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу знизився також суттєво – на 47,61 % в порівнянні із початком періоду. Коефіцієнт рентабельності діяльності також зменшився, що пов'язано із обумовлено випереджаючими темпами збільшення собівартості продукції в порівнянні із збільшенням обсягу чистого доходу. Якщо дані тенденції залишаться і в наступних періодах, то підприємство буде отримувати збиток. Рентабельність продукції за досліджуваний період також зменшилася на 0,131, що склало 48,72 % від значення 2015 року, що пов'язано здебільшого із зростанням собівартості виробленої продукції.

Таким чином, можна зробити висновок, що в цілому ПрАТ «Київський вітамінний завод» характеризується нормальним фінансовим станом. Така ситуація є результатом нарощення власного капіталу підприємства, зменшення його залежності від позикових джерел, впровадженням політики оновлення власних основних фондів та орієнтацією на європейські стандарти виготовленої продукції.

2.2 Оцінка стану оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод»

Оцінка стану оборотних активів підприємства є важливою складовою процесу управління оборотними активами суб'єкта господарювання. Доцільним є проведення детального аналізу оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр. Аналіз розпочнемо із оцінки динаміки оборотних активів (табл. 2.9) та аналізу їх структури (рис. 2.1).

Дані таблиці 2.9 свідчать про зростання загального обсягу оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод» за досліджуваний період. За 2015-2019 рр. їх обсяг збільшився на 710334 тис грн або на 214,66 %. Таке зростання обумовлено наступними ключовими факторами: інфляцією, знеціненням національної грошової одиниці, з одного боку, та розширенням виробництва і виходом на європейські ринки, з іншого.

Таблиця 2.9 – Динаміка оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр., тис. грн.

Показники	Рік					Відхилення 2019 р. / 2015 р.	
	2015	2016	2017	2018	2019	+/-	%
Запаси	211192	329017	438752	535362	566536	355344	168,26
Дебіторська заборгованість	102479	148935	239688	417431	434060	331581	323,56
Гроші та їх еквіваленти	13329	11165	15529	6434	39838	26509	198,88
Витрати майбутніх періодів	293	657	556	555	812	519	177,13
Інші оборотні активи	3619	344	0	487	0	-3619	-100,00
Всього	330912	490118	694525	960269	1041246	710334	214,66

Найбільше зростання було характерним для статті «дебіторська заборгованість», яке склало за досліджуваний період 323,56 % або 331581 тис. грн. Така ситуація є загрозовою для підприємства та призводить до зменшення прибутковості його діяльності.

На 177,13 % збільшилася стаття «витрати майбутніх періодів», але оскільки їх обсяг у 2019 році склав лише 519 тис грн, то цей факт не може негативно вплинути на діяльність підприємства. Важливою статтею, якій треба приділити уваги є стаття «Запаси», яка також суттєво збільшилася за 2015-2019 рр. – на 355344 тис грн або на 168,26 %. Саме по собі зростання обсягу запасів не є негативним для підприємства, особливо, якщо спостерігається розширення виробництва. Але для того, щоб оцінити, яка частка зростання запасів була обумовлена виробничою потребою потрібно проводити більш поглиблений аналіз.

Перейдемо до аналізу структури оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод».

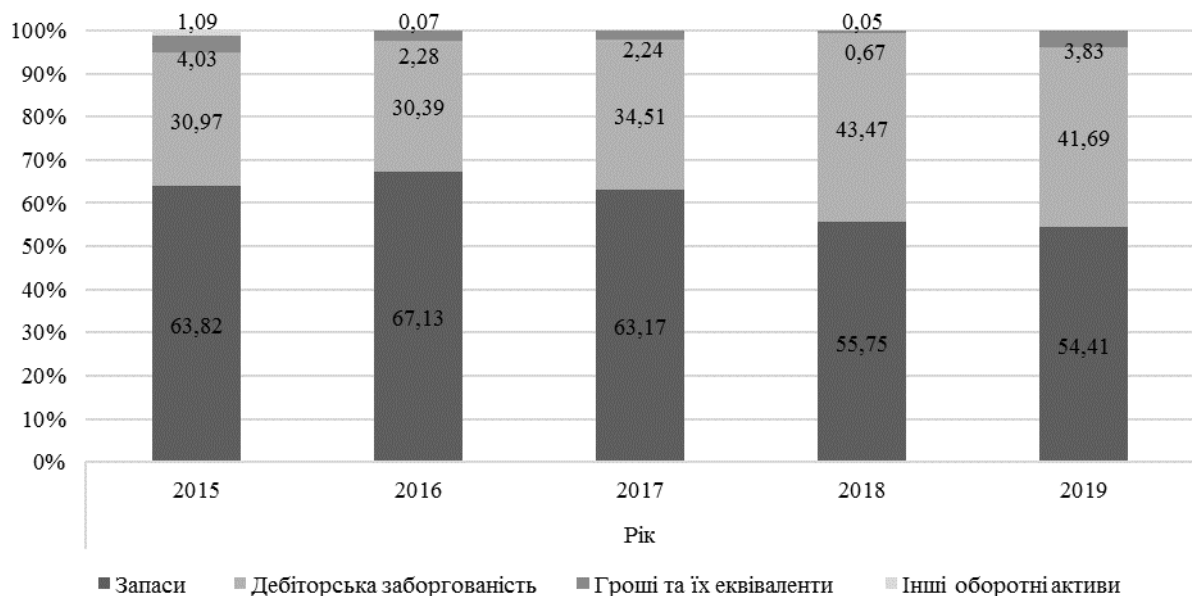


Рисунок 2.1 – Динаміка структури оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр., %

Рисунок 2.1 свідчить, що найбільшою складовою оборотних активів за питомою вагою є запаси, які станом на 2019 рік займають 54,41 % загальної суми оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод». Така ситуація є зрозумілою, оскільки підприємство є виробничим і саме запаси забезпечують безперебійність виробництва на ньому. При цьому питома вага запасів за досліджуваний період зменшилася майже на 10 %, що обумовлено насамперед

випереджаючим зростанням дебіторської заборгованості підприємства.

Питома вага дебіторської заборгованості ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр. значно зросла з 30,97 % у 2015 році до 41,69 % у 2019 році. Таке зростання питомої ваги обумовленню суттєвим зростанням обсягу дебіторської заборгованості, що може бути пов'язано із особливостями збутової політики підприємства. Така частка дебіторської заборгованості у складі оборотних активів є загрозовою для рентабельності підприємства.

Перейдемо до аналізу динаміки запасів ПрАТ «Київський вітамінний завод», як найбільш вагомою статті його оборотних активів (табл. 2.10).

Відповідно до даних таблиці 2.10 можна зробити висновок, що найбільшими темпами зростання за 2015-2019 рр. характеризуються товари, сума яких зросла на 886,35 % або на 7596 тис. грн. та склала на 2019 рік 8453 тис. грн. Таке суттєве зростання товарів у складі оборотних активів є негативним для підприємства, оскільки воно виробляє більше, ніж може реалізувати і тому кошти інвестовані у виробництво товарів не приносять очікуваного доходу і прибутку. До того ж підприємству потрібно здійснювати додаткові витрати на зберігання товарів в належному стані.

Таблиця 2.10 – Динаміка запасів ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр., тис. грн.

Показники	Рік					Темп приросту 2019 р. / 2015 р.	
	2015	2016	2017	2018	2019	+/-	%
Запаси	211192	329017	438752	535362	566536	355344	168,26
Виробничі запаси	56992	89686	176276	347480	282463	225471	395,62
Незавершене виробництво	28174	23232	19868	24843	82761	54587	193,75
Готова продукція	125169	216072	242577	162925	192859	67690	54,08
Товари	857	27	31	114	8453	7596	886,35

Наступною статтею запасів, що суттєво зросла стали виробничі запаси. Їх обсяг за період збільшився майже на 400 % і склав 282463 тис. грн. у 2019 році. Зростання виробничих запасів зазвичай є свідченням розширення виробництва,

але оскільки ми не бачимо відповідного зростання отриманого доходу та прибутку ПрАТ «Київський вітамінний завод», то можна зазначити, що таке зростання було обумовлене не лише збільшенням кількості виробничих запасів, а й збільшенням їх вартості в наслідок інфляції та знеціненням курсу національної валюти. Крім того, оскільки ПрАТ «Київський вітамінний завод» має суттєве зростання по товарам, то можна припустити, що виробничі запаси формуються підприємством понад існуючі потреби, що призводить до відволікання грошових коштів з обігу, зростання витрат на зберігання виробничих запасів у придатному стані і збільшення збитків від псування виробничих запасів.

Незавершене виробництво ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр. збільшилося майже у двічі. Таке зростання відповідає розширенню виробництва підприємства і є позитивною тенденцією. Зростання готової продукції за період відбулося на 54,08 % або на 54587 тис. грн., що обумовлено більшою мірою інфляцією за цей період та знеціненням курсу гривні.

Структура запасів ПрАТ «Київський вітамінний завод» наведена на рисунку 2.2.

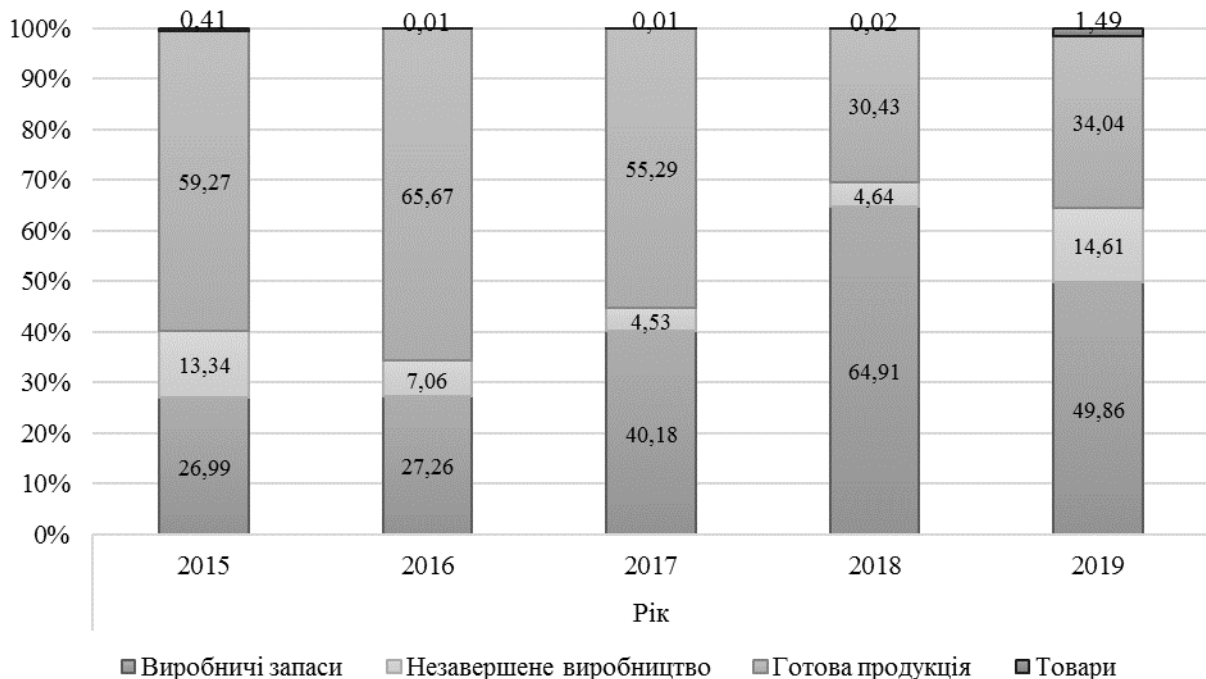


Рисунок 2.2 – Динаміка структури запасів ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр., %

Дані рисунку 2.2 свідчать, що у структурі запасів ПрАТ «Київський вітамінний завод» переважають виробничі запаси. Така ситуація є нормальною для виробничих підприємств. Питома вага виробничих запасів зросла з 26,99 % у 2015 році до 49,86 % у 2019. На другому місці за часткою в структурі знаходиться готова продукція – 34,04 %. Її питома вага за досліджуваний період суттєво зменшилася, що було пов'язано із випереджаючим зростанням виробничих запасів та незавершеного виробництва.

Наступним етапом є аналіз дебіторської заборгованості (табл. 2.11 та рис. 2.3).

Таблиця 2.11 – Динаміка дебіторської заборгованості ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр., тис. грн.

Показники	Рік					Темп приросту 2019 р. / 2015 р.	
	2015	2016	2017	2018	2019	+/-	%
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	54213	71482	202289	365008	390500	336287	620,31
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
за виданими авансами	26791	24748	14336	17868	22642	-4149	-15,49
з бюджетом	16912	47321	15161	28644	16352	-560	-3,31
у тому числі з податку на прибуток	0	1851	0	0	1049	1049	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	4563	5384	7902	5911	4566	3	0,07
Всього дебіторської заборгованості	102479	150786	239688	417431	435109	332630	324,58

Дані таблиці 2.11 свідчать про значне зростання дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги – на 620,31 % або на 336287 тис. грн. У 2019 році обсяг такої дебіторської заборгованості склав 390500 тис грн. Така ситуація є проблемною для підприємства, вимагає більш детального вивчення і розроблення заходів зменшення дебіторської заборгованості. Інші статті

дебіторської заборгованості зменшувалися, що є позитивним моментом у діяльності підприємства, оскільки свідчить про отримання коштів від його контрагентів.

Структура дебіторської заборгованості ПрАТ «Київський вітамінний завод» наведена на рисунку 2.3.

У структурі дебіторської заборгованості ПрАТ «Київський вітамінний завод» переважає дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги і складає у 2019 році 89,33 %. Її питома вага за 2015-2019 рр. зросла на 37,45 п. При цьому на дебіторську заборгованість за розрахунками припадає лише 9,16 % від загального обсягу дебіторської заборгованості. Інша дебіторська заборгованість складає лише 1,04 %.



Рисунок 2.3 – Динаміка структури дебіторської заборгованості ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр., %

Перейдемо до аналізу коефіцієнтів оборотності оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр. (табл. 2.12).

На основі даних таблиці 2.12, можна зробити висновки, що всі коефіцієнти оборотності оборотних активів є більшими за 0, тобто відповідають нормативним

значенням. За 2015-2019 рр. оборотність дебіторської заборгованості, матеріальних запасів та грошових коштів зменшилася і відповідно збільшився термін їх одного обороту. Особливо загрозливим для фінансового станку підприємства є скорочення оборотності дебіторської заборгованості (на 54,81 %) та матеріальних запасів (на 27,46 %). Така ситуація свідчить про недоліки в організації управління оборотними активами на ПрАТ «Київський вітамінний завод» та вимагає її удосконалення.

Відповідно до даних таблиці 2.12 можна зробити висновок, що тривалість обороту дебіторської заборгованості за досліджуваний період суттєво збільшилася – на 26,28 днів (на 64,08 %).

Таблиця 2.12 – Показники оборотності оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр.

Показник	Рік					Відхилення 2019 р./ 2015 р.	
	2015	2016	2017	2018	2019	+/-	%
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,78	11,84	9,39	6,16	5,35	-3,43	-54,81
Строк погашення дебіторської заборгованості	41	30	38	58	67	26	121,28
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	3,11	3,08	2,50	2,21	2,24	-0,87	-27,46
Термін обороту матеріальних запасів	116	117	144	163	161	45	37,85
Коефіцієнт оборотності грошових коштів	56,63	116,72	132,01	180,36	97,26	40,63	-16,68
Термін обороту грошових коштів	6	3	3	2	4	-2	20,02

Така ситуація є індикатором зниження ефективності відносин з клієнтами, тобто погіршення платіжної дисципліни покупців. Хоча однозначно не можна стверджувати негативна ця тенденція чи ні, оскільки якщо підприємство використовує товарне кредитування як частину стратегії маркетингу, то дебіторська заборгованість компанії зростає, проте це призводить і до зростання обсягу продажу товарів. Формування однозначних висновків щодо впливу зростання тривалості обороту дебіторської заборгованості можливо лише в результаті проведення аналізу якості дебіторської заборгованості шляхом розрахунку економічної ефективності товарного кредитування. Розрахунок ефективності товарного кредитування проводиться через порівняння приросту прибутку від надання товарних кредитів із розміром процентних платежів, що сплачуються при використанні кредитних ресурсів для фінансування дебіторської заборгованості. Також можна порівняти приріст прибутку із сумою відсотків, які можна було б отримати при розміщенні суми дебіторської заборгованості на депозитному рахунку в банку). Оскільки у нас не має доступу до необхідної інформації, то такі розрахунки ми провести не можемо.

Тривалість обороту запасів свідчить про тривалість знаходження запасів на складах підприємства. Позитивним для фінансового стану є зниження даного показника в часі. Для ПрАТ «Київський вітамінний завод» характерним є, навпаки, його зростання, що свідчить про зростання коштів, які відволікаються з обороту для формування запасів. За 2015-2019 рр. відбулося зростання тривалості обороту на 45,21 дні (39,07 %). Щоб досягти зменшення цього показника в перспективі підприємству необхідно оптимізувати структуру власних запасів, наприклад, шляхом використання таких методів, як АВС-аналіз та XYZ-аналіз. При зменшенні обсягу запасів ПрАТ «Київський вітамінний завод» зможе досягти зниження фінансових витрат та підвищення доходів шляхом вкладання грошей, що вилучені із процесу придбання запасів, в розвиток підприємства.

Наступним етапом є аналіз тривалості операційного та фінансового циклів ПрАТ «Київський вітамінний завод» (табл. 2.13).

Тривалість операційного циклу за період також зросла – на 71 дні (на 45,61 %). Даний показник характеризує час, який потрібен для трансформації запасів підприємства в гроші.

Таблиця 2.13 – Динаміка операційного та фінансового циклу ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр.

Показник	Рік					Відхилення 2019 р. / 2015 р.	
	2015	2016	2017	2018	2019	+/-	%
Тривалість операційного циклу	157	147	182	221	228	71,49	45,61
Тривалість фінансового циклу	67	91	114	153	168	100,22	148,93

Оскільки цей час збільшився і суттєво, то можна зробити висновок, що виробничий процес на підприємстві організований не правильно і підприємству потрібно довго чекати поки інвестовані в запаси гроші повернуться у вигляді виручки від реалізації. Досягти зменшення показника можна шляхом оптимізації виробничого процесу та підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Тривалість фінансового циклу для ПрАТ «Київський вітамінний завод» також збільшилася – на 101день (148,93 %). Цей період свідчить про час, який потрібен підприємству щоб його власні оборотні кошти здійснили повний оборот. Зростання тривалості фінансового циклу є негативною тенденцією для підприємства, тому ПрАТ «Київський вітамінний завод» потрібно приділити уваги для збільшення ефективності політики управління запасами підприємства та його кредиторською заборгованістю.

В результаті проведеного аналізу оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр. можна зробити висновок, що більшість показників мають нормативні значення. Але при цьому можна виділи ряд проблем із якими стикається підприємство за досліджуваний період: скорочення оборотності дебіторської заборгованості, скорочення оборотності запасів,

збільшення тривалості операційного та фінансового циклів. Все це свідчить про потребу перегляду підходів до організації управління оборотними активами ПрАТ «Київський вітамінний завод».

При аналізі оборотних активів підприємства важливим є аналіз джерел фінансування оборотних активів з метою визначення питомої ваги власних коштів у структурі джерел фінансування. Така величина власних коштів має назву робочий капітал. Розрахунок величини власного капіталу наведений у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Розрахунок величини власних джерел фінансування (робочого капіталу) оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр.

Показник	Рік					Темп приросту (+, -) 2019 р. / 2015 р.	
	2015	2016	2017	2018	2019	абсолютний	відносний
Власний капітал	434980	847921	882038	1051243	1165499	730519	167,94
Довгострокові зобов'язання	7982	19635	73571	47745	40168	32186	403,23
Необоротні активи	303184	595197	519378	511705	465137	161953	53,42
Робочий капітал	139778	272359	436231	587283	740530	600752	429,79

Відповідно до таблиці 2.14 можна зробити висновок, що протягом 2015-2019 рр. ПрАТ «Київський вітамінний завод» мав позитивне значення робочого капіталу (більше 0). Це є позитивним для підприємства, оскільки свідчить про те, що підприємству вистачає коштів не лише на фінансування необоротних активів за рахунок власних коштів, а й для фінансування оборотних активів. За досліджуваний період сума робочого капіталу зросла на 600752 тис. грн. або на 429,79 %.

Далі розглянемо склад і структуру джерел фінансування оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод» (табл. 2.15).

Дані таблиці 2.15 свідчать про те, що за рахунок власних джерел фінансування ПрАТ «Київський вітамінний завод» у 2019 році фінансував

75,53 % оборотних активів. Позитивним є той факт, що за 2015-2019 рр. питома вага власних джерел фінансування зросла майже на 20 п., що свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та сприяло збільшенню його фінансової стійкості.

Таблиця 2.15 – Склад і структура джерел фінансування оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр.

Джерела	Рік									
	2015		2016		2017		2018		2019	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Власні ресурси (робочий капітал)	139778	57,93	272359	57,61	436231	65,37	587283	70,38	740530	75,53
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	35969	14,91	156513	33,10	156585	23,46	177245	21,24	171841	17,53
Поточні зобов'язання за розрахунками										
з бюджетом	23882	9,90	1549	0,33	19544	2,93	9436	1,13	11307	1,15
зі страхування	356	0,15	1222	0,26	1322	0,20	2356	0,28	2498	0,25
з оплати праці	4752	1,97	5605	1,19	6011	0,90	9647	1,16	11535	1,18
із внутрішніх розрахунків	36565	15,15	35530	7,52	47622	7,14	48495	5,81	42748	4,36
Всього	241302	100	472778	100	667315	100	834462	100	980459	100

Отже, після проведеного аналізу оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр. можна зробити висновки, що підприємство має певні проблеми в політиці управління оборотними активами, а саме: значне зростання дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги на 620,31 % та скорочення її оборотності; надмірне зростання грошей та їх еквівалентів – 198,88 %; зростання запасів на 168,26 % (особливо виробничих запасів та товарів).

Все вищезазначене свідчить про необхідність розроблення заходів щодо удосконалення управління оборотними активами ПрАТ «Київський вітамінний завод».

2.3 Напрямки удосконалення управління оборотними активами ПрАТ «Київський вітамінний завод»

Управління оборотними активами є найважливішим елементом фінансового менеджменту. Проблеми в організації управління оборотними активами підприємства призводять до зростання собівартості продукції, зменшення рентабельності, проблем із ліквідністю та платоспроможністю.

Управління формуванням і використанням оборотних активів полягає в формуванні необхідного обсягу і складу цих коштів і забезпеченні необхідних умов оптимізації процесу його обігу. В результаті проведеного нами аналізу стану, складу та структури оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод» були отримані висновки щодо управління такими їх складовими як дебіторська заборгованість та матеріальні запаси. Одним із методів управління оборотними активами є визначення оптимального розміру кожної із їх складових та визначення оптимальної структури елементів оборотних активів конкретного підприємства.

Оскільки ПрАТ «Київський вітамінний завод» за досліджуваний період характеризувався суттєвим зменшенням оборотності дебіторської заборгованості та зростанням її обсягу, то, в першу чергу, потрібно приділити увагу визначенню оптимального розміру дебіторської заборгованості, що дозволить нам визначити наступне: чи є проблемою для підприємства таке зростання дебіторської заборгованості та зменшення її оборотності, чи ні.

Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості доцільно розпочати із аналізу кредитної політики підприємства, що передбачає аналіз продажу товарів у кредит (дебіторська заборгованість). У наукових джерелах кредитна політика підприємства визначається середнім проміжком часу між продажем та поданням платіжних документів та зазвичай базується на припущенні, що частка продажів товарів у кредит в загальній структурі товарообігу вже визначена. Деякі автори визначають поняття «природний рівень

дебіторської заборгованості», який слід розраховувати виходячи з «власного досвіду та конкретних умов діяльності» підприємства. Передбачається, що цей рівень встановлюється на підставі таких міркувань: нижчий рівень боргу неможливий, а більше економічно недоцільний і не впливає негативно на функціонування підприємства. Такі суб'єктивні міркування не можна рекомендувати для загального використання.

Дослідники зазначають, що оптимальний рівень заборгованості існує, але формально визначити його досить важко через невизначеність та непропорційність характеру впливу факторів. Однак для такої складової оборотних активів, як запаси, існують і широко застосовуються на практиці різні моделі оптимізації, серед яких найвідомішою є модель оптимального розміру замовлення (EOQ).

Щоб визначити можливість створення такої моделі для розміру та строків дебіторської заборгованості, потрібно врахувати взаємодію окремих факторів. Рівень товарообігу (ТО) можна відобразити за допомогою функції, яка зростає залежно від обраної кредитної політики підприємства. Якщо умови кредитування є привабливими для покупців товару підприємства, то це сприяє збільшенню товарообігу. Однак ефект (збільшення обороту) від поліпшення умов кредитування поступово зменшується, оскільки збільшення обороту обмежується потенціалом товарного ринку, а для споживачів покращення умов стає все менш важливим. Ілюстрація цього процесу наведена на рисунку 2.4.

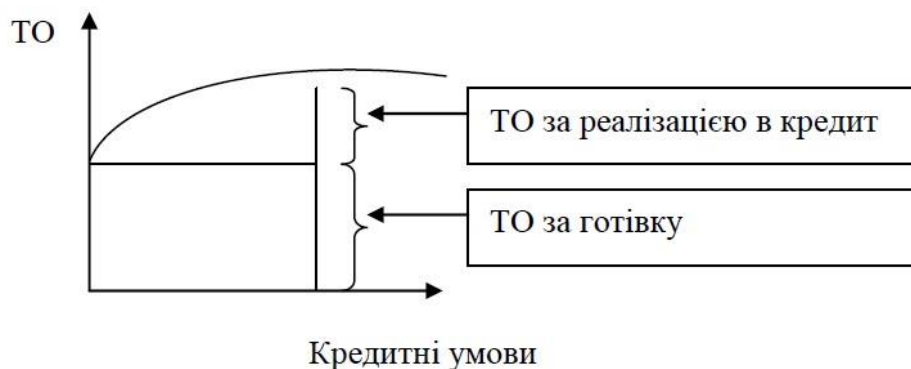


Рисунок 2.4 – Взаємозв'язок товарообороту підприємства та існуючих кредитних умов продажу товарів

Зростання товарообігу пов'язано із зростанням продажів у кредит, тобто напряду залежить від розміру дебіторської заборгованості. Фактичне співвідношення між дебіторською заборгованістю та товарооборотом може бути дещо іншим, оскільки воно залежить від особливостей обліку цих категорій на підприємстві.

Однак збільшення дебіторської заборгованості впливає на збільшення супутніх витрат. По-перше, це витрати на її обслуговування, що визначаються як сума втраченого прибутку від активів, які «заморожені» в дебіторській заборгованості. По-друге, це витрати, пов'язані з негативним впливом кредитної політики – підприємство бере на себе кредитний ризик, що характеризується як ймовірність не повернення кредиту покупцями в строк та в повному обсязі.

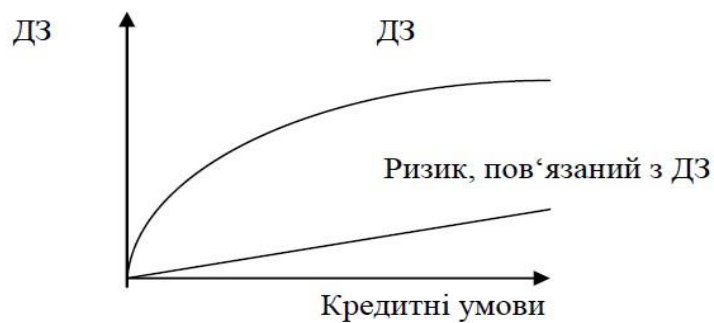


Рисунок 2.5 – Взаємозв'язок дебіторської заборгованості та кредитного ризику

Чим більш ризикованою є кредитна політика, тим вищою є вартість заходів щодо запобігання цим ризикам.

Існує певний максимальний рівень дебіторської заборгованості D_{\max} , який зазвичай може бути досягнутий в ринкових умовах, якщо кредитна політика буде найбільш ліберальною. Як вже зазначалося вище, поняття «кредитна політика» є багатогранним, але не всі її складові є рівнозначними як з точки зору впливу на ефективність політики в цілому, так і з точки зору оптимізації розміру боргу. Фактором, що суттєво впливає на кредитну політику підприємства та привабливість кредиту для покупців є термін кредитування. Розмір боргу (дебіторської заборгованості) прямо пропорційний кредитному терміну, хоча ця

залежність не є лінійною. Якщо розглядати ситуацію спрощено, можна сказати, що відхилення в бік зменшення від максимального значення боргу обернено пропорційно терміну кредитування.

Позначимо кредитний період t , і дебіторська заборгованість залежить від нього, $D(t)$. Потім, виходячи з вищевикладеного, визначаємо:

$$D(t) = D_{max} - D_{max} \frac{k}{t}, \quad (2.1)$$

де $D(t)$ – дебіторська заборгованість, що залежить від періоду кредитування, грн;

t – кредитний період, дні;

k – коефіцієнт пропорційності між зміною дебіторської заборгованості та зміною періоду кредитування.

Оскільки всі витрати, пов'язані з формуванням та обслуговуванням дебіторської заборгованості залежать від суми боргу, то їх можна визначити як:

$$E_D = D - k_D, \quad (2.2)$$

де E_D – витрати, які залежать від суми дебіторської заборгованості;

k_D – коефіцієнт пропорційності між зміною витрат та зміною дебіторської заборгованості на 1.

Витрати залежно від періоду кредитування визначаються як:

$$E_t = t - k_t, \quad (2.3)$$

де E_t – витрати залежно від періоду кредитування;

k_t – коефіцієнт пропорційності між зміною витрат та зміною кредитного періоду на 1

Визначивши основні тенденції впливу, можна встановити кумулятивний ефект або зміну прибутку до оподаткування:

$$\Delta P = P - E_D - E_t = D_{max} \left(1 - \frac{k}{t}\right) \times \frac{p_1}{p_2} - D_{max} \left(1 - \frac{k}{t}\right) \times k_D - t \times k_t, \quad (2.4)$$

де ΔP – зміна прибутку до оподаткування, грн.;

P – валовий прибуток, грн.

Далі потрібно знайти точку максимізації результуючої функції відносно параметра t .

Оскільки функція досягає свого максимуму, коли її похідна дорівнює 0, то ми знаходимо похідну функції за формулою 2.4 і прирівнюємо її до 0. Отже, отримуємо такі формули:

$$t_{opt} = \sqrt{\frac{kD_{max} \left(\frac{p_2}{p_1 k_D}\right)}{k_t}}, \quad (2.5)$$

де t_{opt} – оптимальний розмір боргу (дебіторської заборгованості).

$$D(t_{opt}) = D_{max} \left(1 - \frac{k}{t_{opt}}\right), \quad (2.6)$$

де $D(t_{opt})$ – оптимальний розмір дебіторської заборгованості.

Отже, визначимо оптимальну суму дебіторської заборгованості для ПрАТ «Київський вітамінний завод» за такими даними: максимальна сума дебіторської заборгованості, прийнятої на підприємстві, становить 447366,85 тис. грн., коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду та зміною дебіторської заборгованості – 10 (формули розрахунку наведені у додатку Е), націнка за

торговий кредит – 10%, витрати залежно від суми дебіторської заборгованості – 0,001, витрати залежно від кредитного періоду 0,25.

Таким чином, згідно з формулою 2.5

$$t_{\text{opt}} = \sqrt{\frac{10 \times 447366,85 \times 1,1 \times 0,001}{0,25}} = 141 \text{ день}$$

$$D_{\text{opt}} = 447366,85 \times \left(1 - \frac{10}{141}\right) = 415638,71 \text{ тис. грн.}$$

Отже, розрахунок показав, що за даних умов оптимальний період надання товарної позики є 141 день, а оптимальна сума дебіторської заборгованості – 415638,71 тис. грн. Відповідно до цих розрахунків ми бачимо, що ПрАТ «Київський вітамінний завод» станом на 2019 рік має суму дебіторської заборгованості більшу за оптимальну, що несе відповідні ризики для підприємства: зростання собівартості продукції, зменшення отриманого доходу та прибутку, можливість негативного впливу на фінансову стійкість ПрАТ «Київський вітамінний завод» у разі не погашення дебіторської заборгованості вчасно та в повному обсязі.

На наш погляд, управління дебіторською заборгованістю не буде якісним без належного аналізу руху дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. Оцінка впливу дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства повинна проводитися з урахуванням рівня платоспроможності, частоти перетворення дебіторської заборгованості в готівкову та строку погашення кредиторської заборгованості.

Власне кажучи, дохід від продажу товарів визначає здатність підприємства погашати борги перед кредиторами. Як правило, більша частина дебіторської заборгованості формується як борг покупців. Встановлення таких договірних відносин з покупцями, які забезпечують своєчасне та достатнє надходження коштів для здійснення платежів кредиторам, є основним завданням управління рухом дебіторської заборгованості.

Але управління рухом кредиторської заборгованості полягає у встановленні таких договірних відносин з постачальниками, які ставлять терміни та розмір виплат підприємством своїх боргів в залежність від надходження коштів від покупців. Отже, на практиці мова йде про одночасне управління рухом як дебіторської, так і кредиторської заборгованості. Практичне здійснення такого управління передбачає наявність інформації про реальний стан дебіторської та кредиторської заборгованості та їх обороту. Зрештою, все це дозволяє нам відповісти на питання, чи оптимальною є політика управління дебіторською заборгованістю на досліджуваному підприємстві.

Таким чином, проаналізуємо рух коштів дебіторської та кредиторської заборгованостей у ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2019 рік. На основі поданих звітних даних підприємства можна визначити показники, що характеризують рух дебіторської та кредиторської заборгованості.

Одноденний дохід від продажу склав 6164,66 тис. грн. (2250100/365). Відповідна дебіторська заборгованість дорівнює 434060 тис. грн. Отже, середній оборот дебіторської заборгованості в результаті договірних умов розрахунків з клієнтами становить 71 день ($434060 / 6164,66 = 70,41$).

Одноденні витрати на реалізовану продукцію – 3376,4 тис. грн. (1232387/365), кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги склала 197191 тис. грн. Отже, середній оборот кредиторської заборгованості відображає умови розрахунків з постачальниками, дорівнює – 59 днів ($197191 / 3376,4$).

Таким чином, якщо умови розрахунків не порушуються, то кожні 71 день акціонерне товариство отримує від покупців готівку в сумі 434060 тис. грн., А кожні 59 днів сплачує кредиторську заборгованість у сумі 197191 тис. грн. Отже, ми можемо відстежувати рух виплат боржників та кредиторам та стан коштів на кожну дату виплати боржниками та виплат кредиторам. У той же час можна оцінити, чи створюють існуючі умови розрахунку за кредиторською та дебіторською заборгованістю брак коштів в обігу або сприяють появі вільних коштів обігу, визначити залишки дебіторської та кредиторської заборгованості на кінець періоду та здійснити оцінку загального впливу умов розрахунку на

фінансовий стан підприємства. Зрештою, оцінка всього вищезазначеного дає змогу приймати рішення про зміну умов розрахунків з покупцями та постачальниками в межах наявних можливостей. У таблиці 2.16 наведено грошовий потік під впливом розрахунків з покупцями та постачальниками на існуючих умовах у ПрАТ «Київський вітамінний завод» у 2019 році.

Таблиця 2.16 – Грошові потоки за розрахунками за кредиторською та дебіторською заборгованістю ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2019 рік

День здійснення розрахунків	Сума надходжень за дебіторською заборгованістю	Сума платежів за кредиторською заборгованістю	Вільні кошти в обороті (+), нестача коштів в обороті (-)
59	-	197191	-197191
71	434060	-	236869
118	-	197191	39678
142	434060	-	473738
177	-	197191	276547
213	434060	-	710607
236	-	197191	513416
284	434060	-	947476
295	-	197191	750285
355	434060	-	1184345
354	-	197191	987154

Результати розрахунку показують, що відносини підприємства з боржниками та кредиторами, за тими умовами, що існували на кінець 2019 року, є сприятливими для підприємства: в обороті завжди є вільні кошти, обсяг яких постійно зростає (крім першого платежу, що пов'язано із переважанням середнього обороту за кредиторською заборгованістю над дебіторською). Однак приріст наявних коштів не є рівномірним: станом на певні дати їх кількість зменшується, а потім знову зростає. За цих умов компанія може погасити прострочену кредиторську заборгованість, навіть якщо боржники не повертають свою прострочену заборгованість.

Таким чином, за умови дотримання боржниками договірних строків сплати, ПрАТ «Київський вітамінний завод» має кошти для своєчасних розрахунків з кредиторами та постійно має в наявності власні обігові кошти. Хоча при цьому потрібно наголосити, що ПрАТ «Київський вітамінний завод» провадить агресивну кредитну політику (політику щодо дебіторської заборгованості),

оскільки вона зростає високими темпами, її оборотність із часом зменшується, строк зростає, а головне те, що обсяг дебіторської заборгованості станом на 2019 рік вже перевищив розраховану нами суму. Все вищезазначене є свідченням необхідності перегляду ПрАТ «Київський вітамінний завод» політики управління дебіторською заборгованістю з метою збереження рентабельної діяльності підприємства.

Розглянемо методи рефінансування дебіторської заборгованості ПрАТ «Київський вітамінний завод».

Спираючись на стратегічно важливий стан дебіторської заборгованості на підприємстві для забезпечення його нормальної фінансово-господарської діяльності, кожне підприємство має систематично здійснювати заходи щодо оптимізації процесу управління дебіторською заборгованістю. Для цього можуть бути використані різні методи зменшення ризиків та збільшення поточної ліквідності боргу.

З метою збільшення надходження коштів до підприємства доцільно розробити систему довірливих відносин з покупцями, застосовуючи гнучкі умови та форми оплати, які включають:

- передоплату, на яку встановлена мінімальна ціна продажу;
- частковий авансовий платіж (з частковим продажем у кредит);
- передача на продаж, передбачає збереження права власності на товар за підприємством до здійснення розрахунків;
- банківська гарантія, що передбачає відшкодування банком суми боргу у разі невиконання боржником своїх зобов'язань;
- застосування системи гнучких цін залежно від показників, наприклад, від індексу цін або інфляції до курсу долара США (гнучка ціна захищає підприємство від інфляційних втрат та втрат на курсовій різниці);
- застосування знижок при оплаті товарів протягом відповідного періоду.

Слід зазначити, що у разі невиконання дебіторами своїх боргових зобов'язань, ПрАТ «Київський вітамінний завод» може стикнутися з проблемою нестачі власного оборотного капіталу. В зв'язку з цим підприємство буде

змушено залучати позикові фінансові ресурси, що призведе до додаткових фінансових втрат. В такому випадку доцільним є порівняння фінансових втрат від двох альтернативних операцій: продаж товару зі знижкою за схемою «1,5/10 повна 30» та отримання кредиту овердрафт на покриття тимчасової нестачі власних оборотних коштів (в результаті невчасного погашення або непогашення взагалі дебіторами своїх боргів). Результати розрахунків наведені у таблиці 2.17.

У разі, якщо ПрАТ «Київський вітамінний завод» діятиме за схемою «1,5/10 повна 30», середня інфляція складає 1 % на місяць, середні банківські відсотки за позикою овердрафт становитимуть 20 %, а рентабельність альтернативного капіталу інвестиції становитимуть 10 %, то визначимо фінансовий результат від продажів за схемою «1,5/10 повна 30» та отриманням короткострокового кредиту з метою їх порівняння щодо ефективності отриманих результатів (табл. 2.17).

.....

Розрахунки наведені у таблиці 2.17 свідчать, що для підприємства вигіднішим є продаж товарів зі знижкою «1,5/10 повна 30», ніж отримання кредиту для поповнення власних оборотних активів. Таке вигода складає 1,67 грн. на кожні 1000 грн.

Іншими способами управління дебіторською заборгованістю є:

- створення клірингових центрів з більш ніж трьома взаємними зобов'язаннями за продукцію. Принципи функцій клірингової палати визначаються самим кліринговим процесом, який складається з двох основних частин, які умовно можна поділити на оперативні та фінансові. Як частина оперативної складової, клірингова палата організовує обробку даних, отриманих за результатами торгів. У рамках фінансової складової він виконує функції накопичення коштів у спеціальних фондах, що забезпечують гарантії виконання зобов'язань сторін за укладеними угодами та фінансової цілісності ринку;
- продаж боргу – факторинг.

Проаналізувавши рух дебіторської та кредиторської заборгованості ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2019 рік, ми виявили наявність певних розбіжностей в надходженні грошових коштів (терміни погашення кредиторської

та дебіторської заборгованості не співпали). Наявні диспропорції можливо усунути за допомогою факторингу.

З'ясувалося, що термін обігу дебіторської заборгованості (434060 тис. грн) в 2019 році склав 71 день, кредиторської заборгованості (197191 тис. грн) – 59 днів. Оскільки термін оборотності кредиторської заборгованості менший на 12 днів, то підприємство може отримати кошти швидше за рахунок здійснення продажу дебіторської заборгованості, а саме через факторинг.

Ставка за факторингом становить від 13 до 21%, в залежності від виду послуг та ризикованості операції для фактора. Для розрахунку візьмемо середню ставку – 17 %. Середній термін здійснення розрахунків з покупцем – 10 днів (+5 днів на оформлення документів). Комісія банку за факторингові послуги становить від 1,5 до 3%, для нашого випадку 2%.

Сума рахунків-фактур 30567,61 тис. грн. ($434060 \text{ тис. грн.} / 71 \text{ днів} * 5 \text{ днів}$). Вартість факторингу складається з плати за кредит та комісії, тобто:

- відсотки за кредитом 142,37 тис. грн ($30567,61 * 0,17 * 10/365$);
- комісійна винагорода фактора 611,35 тис. грн. ($30567,61 * 0,02$).

Таким чином, плата за факторинг становитиме: $142,37 + 611,35 = 753,72$ тис. грн., що складає лише 0,03 % від чистого доходу компанії.

Отже, незалежно від того, який спосіб управління дебіторською заборгованістю обрано підприємством, необхідно чітко визначити, залежно від процентів, комісій банку, рівня інфляції, строку погашення дебіторської заборгованості, який метод є менш збитковим та більш привабливим у відповідний час.

На нашу думку, найбільш ефективним заходом скорочення дебіторської заборгованості ПрАТ «Київський вітамінний завод» є впровадження схеми роботи із дебіторами, що є поширеною у європейських країнах. Схема має назву «1,5/10 повна 30», що означає, що:

- покупець отримує 1,5 % – у знижку в разі оплати отриманого товару протягом 10 днів з початку періоду кредитування (наприклад, з моменту отримання товару);

– покупець оплачує повну вартість товару, якщо оплата здійснюється в період з 11 по 30 день кредитного періоду;

– в разі несплати протягом місяця покупець буде змушений додатково сплатити штраф, сума якого може варіювати в залежно від моменту оплати.

Отже, впровадження запропонованих напрямків управління оборотними активами підприємства дозволить ПрАТ «Київський вітамінний завод» здійснювати більш ефективну діяльність та підвищити власну конкурентоспроможність на ринку фармацевтичних продуктів.

ВИСНОВКИ

Розвиток ринкових відносин поставив суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм у такі жорсткі економічні умови, при яких лише здійснення збалансованої господарської політики може укріпити їх фінансовий стан, платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Ефективне управління оборотними активами підприємства відіграє значну роль у забезпечення нормальної роботи підприємства та сприяє зростанню його рентабельності. Оборотні активи мають значний вплив на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства. Обсяг оборотних активів повинен відповідати потребам, а також можливостям суб'єкта господарювання щодо виробництва та реалізації продукції.

На основі проведеного аналізу найбільш поширених підходів вітчизняних та іноземних науковців було зроблено висновок, що оборотні активи, під якими ми розуміємо грошові кошти підприємства, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності виробництва та отримання прибутку в рамках одного виробничого циклу. Метою авансування є створення необхідних матеріальних запасів, незавершеного виробництва, готової продукції та забезпечення умов для їх реалізації.

Розгляд підходів до визначення поняття «управління оборотними активами» дозволив нам сформулювати бачення, відповідно до якого, під управлінням оборотними активами доцільно розуміти діяльність спрямовану на формування необхідного обсягу і складу оборотних активів, оптимізації структури джерел їх фінансування з метою забезпечення безперебійності процесу виробництва та підвищення ефективності роботи підприємства.

Метою управління оборотними активами підприємства, на нашу думку, є оптимізація задоволення потреб підприємств у придбанні різних елементів оборотних активів, забезпечення відповідності їх розмірів обсягами фінансово-

господарської діяльності, максимізації прибутку, і мінімізації витрат при допустимому рівні ризику.

Для аналізу стану управління оборотними активами було обрано виробниче підприємство – ПрАТ «Київський вітамінний завод». Після проведеного аналізу його фінансово-господарського стану було отримано висновок, що його фінансовий стан оцінюється як нормальний. Така ситуація є результатом нарощення власного капіталу підприємства, зменшенням його залежності від позикових джерел, впровадженням політики оновлення власних основних фондів та орієнтацією на європейські стандарти виготовленої продукції.

Проведений аналіз стану оборотних активів підприємства засвідчив зростання загального обсягу оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод» за досліджуваній період. За 2015-2019 рр. їх обсяг збільшився на 710334 тис грн або на 214,66 %. Найбільше зростання відбулося за статтями «дебіторська заборгованість» та «запаси».

За результатами аналізу структури оборотних активів було виявлено, що найбільшою складовою є запаси, які станом на 2019 рік займають 54,41 % загальної суми оборотних активів ПрАТ «Київський вітамінний завод». Питома вага дебіторської заборгованості ПрАТ «Київський вітамінний завод» за 2015-2019 рр. значно зросла з 30,97 % у 2015 році до 41,69 % у 2019 році. Таке зростання питомої ваги обумовлення суттєвим зростанням обсягу дебіторської заборгованості, що може бути пов'язано із особливостями збутової політики підприємства. Така частка дебіторської заборгованості у складі оборотних активів є загрозовою для рентабельності підприємства.

Проаналізувавши коефіцієнти оборотності оборотних активів були отримані висновки, що всі коефіцієнти оборотності оборотних активів є більшими за 0, тобто відповідають нормативним значенням. За 2015-2019 рр. оборотність дебіторської заборгованості, матеріальних запасів та грошових коштів зменшилася і відповідно збільшився термін їх одного обороту. Особливо загрозовим для фінансового станку підприємства є скорочення оборотності дебіторської заборгованості (на 54,81 %) та матеріальних запасів (на 27,46 %).

Така ситуація свідчить про недоліки в організації управління оборотними активами на ПрАТ «Київський вітамінний завод» та вимагає її удосконалення.

Більш детальний аналіз стану оборотних активів дозволив зробити висновок, про надмірне зростання абсолютного значення та питомої ваги дебіторської заборгованості підприємства, що отримало загрозливих масштабів. З метою оцінки відповідності поточної суми дебіторської заборгованості ПрАТ «Київський вітамінний завод» її оптимальному значенню, було розраховано показник оптимального розміру дебіторської заборгованості. Розрахунок показав, що за даних умов оптимальний період надання товарної позики є 141 день, а оптимальна сума дебіторської заборгованості – 415638,71. грн.

Відповідно до цих розрахунків ПрАТ «Київський вітамінний завод» станом на 2019 рік має суму дебіторської заборгованості більшу за оптимальну, що несе відповідні ризики для підприємства: зростання собівартості продукції, зменшення отриманого доходу та прибутку, можливість негативного впливу на фінансову стійкість ПрАТ «Київський вітамінний завод» у разі не погашення дебіторської заборгованості вчасно та в повному обсязі.

Оскільки існуюче значення дебіторської заборгованості перевищує оптимальне, то необхідним було розглянути співвідношення між обсягами, строками і умовами кредиторської та дебіторської заборгованості. Результати розрахунку показали, що відносини підприємства з боржниками та кредиторами, за тими умовами, що існували на кінець 2019 року, є сприятливими для підприємства: в обороті завжди є вільні кошти, обсяг яких постійно зростає (крім першого платежу, що пов'язано із переважанням середнього обороту за кредиторською заборгованістю над дебіторською). Однак приріст наявних коштів не є рівномірним: станом на певні дати їх кількість зменшується, а потім знову зростає. За цих умов компанія може погасити прострочену кредиторську заборгованість, навіть якщо боржники не повертають свою прострочену заборгованість.

Крім того, нами були розглянуті можливі методи зниження обсягу дебіторської заборгованості у майбутньому та прорахована їх вартість для

підприємства. На нашу думку, найбільш дешевим заходом скорочення дебіторської заборгованості ПрАТ «Київський вітамінний завод» є впровадження схеми роботи із дебіторами, що є поширеною у європейських країнах. Схема має назву «1,5/10 повна 30», що означає, що:

- покупець отримує 1,5% – у знижку в разі оплати отриманого товару протягом 10 днів з початку періоду кредитування (наприклад, з моменту отримання товару);

- покупець оплачує повну вартість товару, якщо оплата здійснюється в період з 11 по 30 день кредитного періоду;

- в разі несплати протягом місяця покупець буде змушений додатково сплатити штраф, сума якого може варіювати в залежності від моменту оплати.

Отже, впровадження запропонованих напрямків управління оборотними активами підприємства дозволить ПрАТ «Київський вітамінний завод» здійснити більш ефективну діяльність та підвищити власну конкурентоспроможність на ринку фармацевтичних продуктів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баранова В. Г., Гоцуляк С. М. Теоретичні засади управління оборотним капіталом. *Вісник соціально-економічних досліджень*. Одеса: ОДЕУ, 2008. № 30. С. 32-36.
2. Бассова О. О. Управління оборотним капіталом торговельних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 11. С. 49-54.
3. Бланк І. А. Основи фінансового менеджменту. Т.1. К.: Ника-центр, 1999. 592 с.
4. Бланк І. А. Управління активами. К.: Ника-Центр, Эльга, 2011. 702 с.
5. Близнюк О., Сіфурова А. Управління оборотним капіталом підприємств торгівлі з позиції функціонально-відтворювального та структурно-класифікаційного підходів. *Економічний аналіз*. 2019. Т. 29 №1. С. 68-77.
6. Бондар Н. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. К.: Видавництво А.С.К., 2010. 400 с.
7. Бондаренко О. С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств. *Інвестиції практика та досвід*. 2008. № 4. С. 40-44.
8. Боярко І. М. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства. *Економіка, фінанси, право*. 2010. № 9. С. 19–25.
9. Брейлі Р., Майерс С. Принципи корпоративних фінансів: підручник. 2-е рос. вид. (пер. з 7-го міжнар. вид.) М. 2008. 1008 с.
10. Вірстюк Н. В. Удосконалення системи обліку та управління дебіторською заборгованістю на сучасному етапі. URL: <http://www.rusnauka.com>. (дата звернення: 05.12.2020).
11. Власова Н. О. Управління оборотними активами в підприємствах роздрібно́ї торгівлі: монографія. Харків: ХДУХТ, 2014. 258 с.
12. Власова Н. О., Михайлова О. В. Цілі та зміст політики формування оборотних активів торговельного підприємства. *Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр.* Вип. 256. Т. 8. Дніпропетровськ, 2009. С. 2068-2074.

13. Давидов О. І. Зростання вартості підприємства як цільовий критерій управління. *Економіка та управління підприємствами*. 2014. № 9(159). С. 186-195.
14. Головка О. Г. Особливості управління оборотними активами підприємства. URL: <http://fkd.org.ua/article/viewFile/109946/105438>. (дата звернення: 15.11.2020).
15. Голубко А. І. Управління оборотними активами підприємства / А.І. Голубко. URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/21231/4521.pdf?sequence=3&isAllowed=y>. (дата звернення: 25.11.2020).
16. Гуня В. Розробка механізму управління дебіторською заборгованістю. URL: Режим доступу: file:///C:/Users/User/Downloads/econ_2014_3_16.pdf. (дата звернення: 15.10.2020).
17. Єдинак Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в умовах фінансово-економічної кризи. URL: <http://firearticles.com/economika> (дата звернення: 29.11.2020).
18. Єйбоженко О. Система управління оборотними активами підприємства. *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ*. 2013. №5. С. 230-239.
19. Єфімов Л. М. Принципи впливу кредитної політики на формування оборотних коштів аграрних підприємств. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/61.pdf>. (дата звернення: 07.11.2020).
20. Жмінська Л. А. Економічна сутність управління оборотними коштами. *Вісник НТУ «ХП»*. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Х. : НТУ «ХП», 2013. № 67 (1040). С. 75-79.
21. Золотухін Є. В. Оцінка ефективності використання оборотних активів підприємств електротехнічної галузі. *Управління розвитком*. 2013. № 18. С. 72-75.
22. Ізмайлова Н. В. Управління оборотними активами підприємств: авторефер. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: спец 08.00.08. К., 2009. 24 с.

23. Канцедал Н. Ю., Клімович І. М., Ганін В. І. Окремі питання управління оборотними активами підприємства. *Економіка та держава*. 2019. № 11. С. 103-107.
24. Квасницька Р. С. Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. №2. С. 130-135.
25. Кірдіна О. Г. Управління оборотними активами підприємства. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/Vetp_2013_43_28.pdf. (дата звернення: 17.10.2020).
26. Ковалев А. И., Привалов В. П. Аналіз фінансового стану підприємства. М.: Центр економіки та маркетинга, 2007. 334 с.
27. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: Проспект, 2014. 1104 с.
28. Коваленко Д. І. Удосконалення розрахунку оптимального розміру дебіторської заборгованості підприємств легкої промисловості України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 16. С. 65-69.
29. Колодяжна К. А. Управління оборотними активами і їхня роль в діяльності підприємств. *Торгівля і ринок України*. 2009. Т. 2. С. 76–82.
30. Кононова О. О. Управління оборотними активами підприємства: маркетинговий підхід. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3990> (дата звернення: 01.11.2020).
31. Корбутяк А. Г., Цікал А. С. Особливості управління оборотними активами підприємства. *Науковий огляд*. 2016. Т.9 (30). С. 1-9.
32. Кравченко О. С. Оборотні активи: сутність, особливості формування та місце в фінансово-економічному механізмі управління підприємством. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vchnu_ekon/2011_5_2/029-032.pdf. (дата звернення: 15.11.2020).
33. Кулакова С. Ю. Методологічні аспекти управління оборотними засобами підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. №11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 27.11.2020).

34. Лубкей Н. П., Крамарчук С. П. Система управління оборотними активами підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 22. С. 86-91.
35. Мазаракі А. А., Лігоненко Л. О., Ушакова Н. М. Економіка торговельного підприємства: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Хрещатик, 1999. 798 с.
36. Масловська Л. Ц. Оптимізація структури фінансових ресурсів. *Економіка АПК*. 2009. № 10. С.112-119.
37. Морщеньок Т. С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність». *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. Вип. 8. С. 82-89.
38. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник; Мін-во освіти і науки України. К.: Знання, 2011. 630 с.
39. Мулик Т. Нові підходи щодо класифікації оборотних активів. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ecan/2010_6/pdf/mulyk.pdf (дата звернення: 29.10.2020).
40. Носов П. Л. Сучасна класифікація оборотних активів. *Економіка і держава*. 2008. № 7. С.43-46.
41. Оксєленко Н. О. Організація управління оборотними активами сільськогосподарського підприємства. *Modern directions of theoretical and applied researches*. URL: <https://www.sworld.com.ua/konfer30/213.pdf>. (дата звернення: 15.11.2020).
42. Омельченко Л. С. Аналіз стратегій управління оборотними активами промислових підприємств. *Економіка: реалії часу*. 2015. №3. С. 178-183.
43. Осовська Г. В., Семенюк Т. В., Осовський О. А. Управління оборотними активами підприємства. *Проблеми та перспективи державного розвитку України: європейський вимір: матеріали I Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції* (м. Житомир, 24 квітня 2019 р.). За ред. Т. В. Семенюк, Г. В. Циганенко. Електронний збірник тез-доповідей. Житомир.: ЖІ МАУП, 2019. С. 121-124.

44. Павленко О. П., Бурсук Г. Ю. Фінансовий аналіз оборотних активів та оптимізація джерел їх формування. *Молодий вчений*. Економічні науки. 2017. № 10 (50). С. 981-984.

45. Поважний О. С. Особливості визначення сутності та складу поняття «оборотні активи».

URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekpr/2008_12/2/povazhnij.pdf (дата звернення: 15.11.2020).

46. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент: підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2008. 536 с.

47. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / В. О. Подольська, О. В. Яріш; Мін-во інформатизації України, Полтавський ун-т споживчої кооперації України. К.: ЦНЛ, 2007. 488 с.

48. Полторак А. С. Класифікація оборотних активів підприємств АПК: сучасні науково – методологічні підходи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. №15. С. 68-71.

49. Потрібна О. А. Оптимізація структури основних й оборотних засобів як важливий чинник забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2005. № 7. С. 94-100.

50. Радионова О., Радионова Р. Методологія нормування, ризику й надійності забезпечення запасами й оборотними коштами. *Фінансовий бізнес*. 2004. № 5. С. 15-35.

51. Рибалко О. М., Сичова М. Б. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Запорізького національного університету*. 2011. № 1 (9). С. 164-169.

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

53. Рубанов П. М. Роль управління грошовими коштами на малому підприємстві.

URL: essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/37082/1/small_business.pdf (дата звернення: 21.11.2020).

54. Рубаха М. В. Прикладні аспекти аналізу оборотного капіталу суб'єкта господарювання. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5531> (дата звернення: 10.11.2020).

55. Рябикіна Н. І., Чумаченко Д. Г. Напрями удосконалення управління оборотними активами суб'єкта підприємницької діяльності. *Актуальні економіко-правові, соціальні та екологічні аспекти розвитку промисловості та суспільства: матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (1–31 березня 2020 року)*. Кривий Ріг, 2020. С. 33–36.

56. Сикора І. Особливості методики оцінки оборотних активів на виробничих підприємствах. *Бухгалтерський облік й аудит*. 2004. № 9. С. 13-19.

57. Серік Ю. В. Управління оборотними активами підприємства. *Економіка і управління*. 2013. № 4. С. 69-75.

58. Сорока Р. С. Обіговий капітал: генезис, сутність та функції. *Науковий вісник НЛТУ України*. Львів НЛТУ України. 2007. Вип. 17.2. С. 213-220.

59. Стратійчук В. Стратегічне управління оборотними активами підприємств торгівлі. *Вісник КНТЕУ. Підприємництво*. 2019. № 5. С. 59-74.

60. Таратута Л. В. Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи. *Сталий розвиток економіки*. 2011. №4. С. 220-228.

61. Тютюнник С. В. Факторний аналіз показників оборотності оборотних активів. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством: Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції. Частина 2 (м. Полтава, 23 квітня 2019 року)*. Полтава, 2019. С. 233-236.

62. Філатова З. В. Напрямки формування системи управління оборотними активами підприємства. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. пр.* 2011. Вип. 29. С. 330-335.

63. Фурса Т. П. Концептуальні засади управління оборотними активами підприємства. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2014. Т. 19, Вип. 1(2). С. 184-187.

64. Хаустова І. Є. Актуальні проблеми управління оборотними активами підприємства. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. 2018. № 19 (1295). С. 64-67.

65. Хохлов М. П. Теоретична сутність оборотного капіталу підприємства. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/71.pdf (дата звернення: 07.11.2020).

66. Чобіток В. І., Пятилокотова К. С. Управління оборотними активами підприємства: теоретичний аспект. URL: http://archive.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2013_41/13cvieic.pdf (дата звернення: 05.11.2020).

67. Чорнобривець М. М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. URL: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2013/23_13/241_Czor.pdf (дата звернення: 20.11.2020).

68. Чухно, І. С. Визначення економічної сутності поняття «оборотні активи підприємства». *Регіональна економіка*. 2008. № 6. С. 62-69.

69. Шамота Г. М. Дослідження підходів до комплексної оцінки фінансового стану підприємства. *Бізнес-Інформ*. 2013. №3 С.278 -285.

70. Швець Ю. О., Скворцова А. В. Управління оборотними активами підприємств. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. 2015. № 13. С. 127-130.

71. Швець Ю. О. Управління оборотними активами підприємств. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. 2015. № 13. С. 127-130.

72. Швець Ю. О. Формування основних і допоміжних принципів стратегічного управління на підприємствах машинобудування. *Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: проблеми та перспективи розвитку*: Всеукр. студ. наук.-практ. конф., м. Миколаїв, 23 квіт. 2014 р. Миколаїв: НУК, 2014. С. 158-160.

73. Швець Ю. О. Дослідження функцій та етапів стратегічного управління на підприємствах машинобудування. *Природокористування і сталий розвиток*:

економіка, екологія, управління: Міжнар. наук.-практ. конф., м. Ірпінь, 10-11 квіт. 2014 р. Ірпінь: Вид-во Нац. ун-ту ДПС України, 2014. С. 241-244.

74. Школьник І. О. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник; за ред. І. О. Школьник. Суми: Університетська книга, 2009. 301 с.

75. Ямненко Г. Механізм управління дебіторською заборгованістю. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/286-1018-1-PB.pdf> (дата звернення: 30.11.2020).

76. Ящук Д. Л. Дослідження методології управління оборотними активами машинобудівних підприємств в умовах кризи. *Вісник економічного транспорту і промисловості*. 2010. № 32. С. 252-257.