



бути частиною державних програм і програм суб'єктів регіону.

Реалізацію програм необхідно пов'язувати з обсягами фінансових ресурсів, які можуть бути представлені в бюджетах тих чи інших рівнів влади, а також намічених до залучення в ході реалізації програм за рахунок інших джерел.

Література:

1. Вагнер І.М. Вплив Covid-19 на економічний розвиток малого і середнього бізнесу в Україні. Вісник Університету банківської справи. 2020. № 1 (37). С. 59-66.
2. Гайдук В.А. Розвиток малого підприємництва та його вплив на економіку регіону. Економіка і регіон. 2012. № 1. С. 34–38.
3. Дудник О.В. Мережева взаємодія суб'єктів товарного ринку за сучасного стану інфраструктури. Український журнал прикладної економіки. 2020. Том 5. № 4. С. 51–57.
4. Лагно В.Т. Шляхи розвитку малого підприємництва в Україні в контексті транскордонної та прикордонної торгівлі. Менеджер. 2014. № 1. С. 105–108.5.
5. Прогресивні форми організації підприємницької діяльності. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні. URL: <http://agroua.net/economics/documents/category-93/doc-90/>

УДК 658:336

Олександр Темченко – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – д.е.н., проф. Олексій Захаркін

Сумський державний університет

СУЧАСНІ МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Оборотні активи відіграють ключову роль в діяльності підприємств. Тому управління оборотними активами є одним з найважливіших аспектів нормального функціонування і забезпечення життєдіяльності будь-якого підприємства.

Загалом існують різні методичні підходи до визначення сутності поняття «Управління оборотними активами підприємства». На нашу думку, найбільш широко та глибоко дане поняття досліджено в роботах Голубко А. І., де зазначено, що управління оборотними активами – це сукупність цілеспрямованих, узгоджених та взаємопов'язаних зав'язків між суб'єктами та об'єктами управління, які реалізуються шляхом використання визначених



методів, механізмів, засобів, а також різних фінансово-економічних інструментів дослідження й аналізу процесів формування, розподілу, використання та контролю оборотних активів та джерел їх формування за умови врахування зовнішніх та внутрішніх чинників та метою яких є підвищення рівня фінансової стійкості [1].

Особливо гостро питання управління оборотними активами постало перед підприємствами в останні декілька років. Криза спричинена пандемією Covid-19, а також повномасштабні військові дії на території України призвели до зниження рівня фінансової стійкості усього фінансового сектору. Багато підприємств не змогли впоратися з негативними наслідками цих криз і припинили свою діяльність. Часто причиною ставало саме неефективне управління оборотними активами.

Основними завданнями управління оборотними активами підприємства є:

- забезпечення достатньої суми оборотних активів задля забезпечення поточної платоспроможності;
- оптимізація елементів оборотних активів для виконання нормативів ліквідності;
- ефективне використання оборотних активів з метою забезпечення прибутковості та рентабельності діяльності підприємства;
- формування джерел фінансування оборотних активів з обов'язковим врахуванням вимог щодо забезпечення фінансової стійкості [2, с.574].

Суб'єктами управління оборотними активами є загальні збори засновників, правління, різноманітні структурні підрозділи та окремих персонал, у яких є повноваження приймати рішення щодо управління оборотними активами.

Об'єктом є оборотні активи підприємства.

Для ефективного управління оборотними активами необхідно здійснювати ефективне управління всіма їх складовими. Тому доцільно розглянути класифікацію оборотних активів в балансі підприємств. Отже, оборотні активи поділяються на:

- запаси та поточні біологічні активи;
- дебіторська заборгованість;
- грошові кошти та поточні фінансові інвестиції;
- інші оборотні активи.

При ефективному управлінні запасами підприємства можуть знизити поточні витрати на їх зберігання і вивільнити частину ресурсів, які можна потім реінвестувати чи направити їх в інші галузі і, відповідно, отримати більшу суму прибутку.

Якщо говорити про дебіторську заборгованість, то неадекватний її розмір є недоцільним розподілом власного капіталу підприємства. Високий рівень дебіторської заборгованості може призвести до зниження рівня ліквідності і, навіть, до зупинки виробничого процесу. Досить ефективним інструментом управління дебіторською заборгованістю є факторинг – продаж своєї дебіторської заборгованості. Проте він має певні недоліки, такі як високий ризик



та велика ціна за факторингові послуги.

Питання управління грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями є найменш вивченими та потребує вдосконалення. В даному випадку можна використовувати досвід розвинених країн, де поширена практика вкладання тимчасово вільних ресурсів у легкореалізовані цінні папери. Проте впровадження такого методу для вітчизняних підприємств поки, на жаль, не є можливим через брак надійних легкореалізованих цінних паперів та недовіру до фінансового ринку.

Однією з найважливіших складових управління оборотними активами є вибір методу їх фінансування [3, с. 65]. Основні методи представлені на рис. 1.



Рис. 1 – Методи фінансування, які використовуються в процесі управління оборотними активами підприємства [3, с. 65]

Метод коефіцієнтів – це метод, що передбачає розрахунок показників, які характеризують стан оборотного капіталу та стан джерел його формування, а також ефективність його використання.

Метод нормування використовується лише для готової продукції на складі або відвантаженої продукції, на яку розрахункові документи ще не були здані в банк, а також для оборотних виробничих фондів. Даний метод передбачає визначення потреби в оборотних коштах з врахуванням різних чинників, таких як організація виробничого процесу, умови постачання товарно-матеріальних цінностей, умови реалізації готової продукції тощо.

Метод ABC – метод, що передбачає поділ усієї номенклатури запасів, в залежності від їх цінності, на 3 групи: група А – найцінніші з погляду вартості запаси, які використовуються у незначних кількостях; група В – запаси з середньою вартістю та середньою кількістю їх використання; група С – запаси, які є незначними з погляду їх вартості та найчастіше використовуються у виробничому процесі.

Поряд із цим методом для оптимізації запасів необхідних для виробничого процесу, використовується метод XYZ, згідно якого всі запаси поділяються на 3 класи залежно від рівня їх споживання в процесі виробництва.

Отже, узагальнюючи все вищезгадане, ми можемо зазначити, що процес управління оборотними активами підприємства є однією з основних умов нормального функціонування установи. Адже оборотні активи впливають на багато аспектів функціонування різних суб'єктів господарювання. Обрана стратегія управління може впливати на такі показники як ліквідність,



платоспроможність, рентабельність, прибутковість та фінансова стійкість. При неправильному управлінні оборотними активами підприємство може призупиняти свій виробничий процес, а іноді навіть доходить до його ліквідації. Особливо гостро це питання постало в останні роки, коли відбуваються певні негативні явища в економічній, політичній та соціальних сферах держави.

Література:

1. Голубко А. І. Управління оборотними активами підприємства. Матеріали XLVII науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ, Вінниця, 14-23 березня 2018 р. 2018. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2018/paper/view/4521>.
2. Дехтяр Н. А., Дейнека О. В., Черноус Т. М. Управління оборотними активами підприємства. *Економіка та суспільство*. 2017. №8. С. 572-578. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/8_ukr/97.pdf
3. Хаустова І. Є. Актуальні проблеми управління оборотними активами підприємства. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"*. 2018. № 19 (1295). С. 64-67.

Станіслав Чмиренко – здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Науковий керівник – к.е.н., проф. Олена Березіна

Черкаський державний технологічний університет

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринку, що характеризуються нестабільністю цілей підприємства, обумовленою мінливістю попиту та пропозиції, цін на товари і фактори виробництва, змінами в конкурентному середовищі й іншими макро- і мікроекономічними факторами, однією з першочергових задач керівництва підприємства стає формування й оцінка поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу.

Потенціал як економічна категорія (походить від латинського *potentia* – «потужність, сила») становить наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого. Основна частка досліджень з теорії потенціалів присвячена такій категорії як економічний потенціал підприємства. Так, існує думка, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно-економічній формації