

УДК 330.142.212

В. В. Шепелевич,
студентка 4 курсу кафедри фінансів і кредиту,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

ПРОБЛЕМИ В УПРАВЛІННІ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

V. Shepelevych,
4 year student Taras Shevchenko's Kyiv National University Specialization "Finance and credit"

PROBLEMS IN THE MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS AND WAYS OF THEIR OVERCOMING

Розглянуто проблеми, які можуть виникати на підприємстві при здійсненні управління оборотними активами, а саме: проблеми в управлінні грошовими коштами, дебіторською заборгованістю та запасами. Запропоновано систему завдань при виконанні яких ефективність використання дебіторської заборгованості покращиться. Зазначено шляхи покращення використання грошових коштів на підприємстві, визначено основні шляхи вирішення проблем із збереженням запасів компанії.

The article is devoted the review of problems which can arise up on an enterprise in the management of circulating assets, namely are problems in a management a money, account receivable and by supplies. The system of tasks is offered at implementation of which efficiency of the use of account receivable will become better. The ways of improvement of the use of money were marked on an enterprise. Also certainly basic ways of decision of problems with the maintenance of supplies of companies.

Ключові слова: грошові кошти, дебіторська заборгованість, запаси, оборотні активи, управління оборотними активами, підприємство.

Key words: money, account receivable, supplies, current assets, management of current assets, enterprise.

АКТУАЛЬНІСТЬ ТЕМИ

На сьогоднішній день кожне підприємство має у своєму розпорядженні оборотні активи, які відіграють важливу роль у формуванні прибутку підприємства. При неправильному управлінні ними підприємство може не лише позбавитися доходу, але й втратити рівновагу в управлінні усім підприємством. Саме тому проблема ефективного управління оборотними активами залишається актуальною та потребує більш широкого спектру інформації.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

За умов нинішніх трансформаційних процесів, які відбуваються на підприємствах проблемі управління оборотними активами приділяється достатньо уваги не лише вітчизняними економістами, але й іноземними вченими, які також прагнуть до її розвитку. Розвиток світової економіки та вдосконалення підприємницької діяльності змушує керівників постійно вдосконалювати управління в усіх сферах у компанії, а особлива увага приділяється управлінню оборотними активами на підприємстві.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ

Концептуальні основи сутності та теорії управління обіговим капіталом розглядаються у наукових працях вітчизняних учених-економістів: О. Авраменко, О. Білейченко, О. Білої, М. Білик, І. Бланка, А. Золотарьова, О. Каліної, А. Карбовника, О. Коновалової, Л. Костирко, В. Потій, І. Сікори, Л. Соляник, Р. Сороки, О. Терещенка, С. Чорної. Серед зарубіжних фахівців, які розглядали вказані питання необхідно назвати: М. Баканова, І. Балабанова, В. Бочарова, З. Боді, Є. Бріггема, Р. Брейлі, А. Гроппеллі, Дж.К.Ван Хорна, В.Ковальова, М. Крейнину, С. Майєрса, Р. Мертона, Е. Нікбахта, Б. Ніла, Р. Пайка, В. Палія, С. Росса. Але при цьому дослідження механізмів впливу на оборотні активи залишаються актуальними.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є вивчення проблем та визначення шляхів їх вирішення у сфері управління оборотними активами.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Оборотні активи є невід'ємною балансу частиною господарських засобів кожного під-

приємства, тому кожен з них потребує ретельного аналізу та контролю, тобто управління. Як правило, найбільшої уваги в управлінні потребують такі оборотні активи, як дебіторська заборгованість, грошові кошти та запаси [1].

Управління дебіторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість підприємства і визначає дисконтну і кредитну політику для покупців, шляхи прискорення повернення боргів і зменшення безнадійної заборгованості, а також вибір умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження коштів і є однією з проблем підприємства.

Проблеми управління дебіторською заборгованістю, з якими стикаються підприємства, достатньо типові:

- немає достовірної інформації про терміни погашення зобов'язань компаніями-дебіторами;

- не регламентована робота з простроченою дебіторською заборгованістю;

- відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості і часу її оборотності;

- не проводиться оцінка кредитоспроможності покупців і ефективності комерційного кредитування;

- функції збору грошових коштів, аналізу дебіторської заборгованості і ухвалення рішення про надання кредиту розподілені між різними підрозділами (при цьому не існує регламентів взаємодії і, як наслідок, відсутні відповідальні за кожен етап);

- занадто великий обсяг заборгованості покупців продавцям;

- недостатній обсяг резерву сумнівних боргів;

- відсутність контролю за поверненням або занадто довгий період повернення заборгованості [4].

Управління грошовими потоками підприємств — це складний неперервний циклічний процес. Під циклом управління грошовими потоками розуміється система послідовних етапів багаторазово повторюваного процесу прийняття і реалізації стратегічних та оперативних рішень з управління грошовими потоками. Управління грошовими потоками підприємства є важливою складовою частиною загальної системи управління його фінансовою діяльністю [3].

Серед основних проблем управління грошовими коштами на вітчизняних підприємствах можна визначити:

- управління грошовими засобами скоріше всього являє собою управління залишком грошових коштів на рахунках;

- процес управління грошовими потоками не скоординований з цілями самого підприємства;

- підприємствам властива неоднозначність управління грошовими потоками в розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності або повна його відсутність;

- у більшості вітчизняних підприємствах відсутні посади фінансового та інвестиційного менеджера, не кажучи про посаду управляючого грошовими коштами;

- недостатня кількість грошових коштів на рахунках на момент оплати за зобов'язаннями;

- проблема наявності прибутку, але відсутності грошей.

Перелічені вище проблеми пов'язані із недостатністю або ж відсутністю грошових коштів на рахунках або касі підприємства. Це пов'язано із некоректною та неефективною політикою управління ними. Але слід також звернути увагу, що на сьогоднішній день деякі підприємства зустрічаються із проблемою щодо зовеликої кількості наявних грошових коштів, що також пов'язано із неефективною політикою та контролем та невірними корпоративними засадами.

Це є проблемою для прибуткових підприємств, яка перетворює їх прибуток на збиток, адже гроші мають здатність втрачати свою вартість із часом, тому на цей момент також варто звертати увагу.

Разом з тим, ця проблема є не настільки популярною як попередньо перелічені, хоча загалом вона є більш небезпечною для підприємства, ніж відсутність грошових коштів, адже невірні витрачені гроші або ж не вкладені в інвестиційні проекти, будівництво, покупку товару, під відсотки на депозитні рахунки, стають втраченими для власника.

Більшість проблем із грошовими коштами виникає у разі, якщо підприємство не контролює витрати до надходження на підприємстві. Окрема проблема може виникати, якщо підприємство веде розрахунки у валюті, а отримує гроші у гривні, адже, як правило, велика кількість витрат переходить на курсові різниці [5].

Не контрольованість може виникати через нерівномірність та не системність платежів, які проводить підприємство під час оплати або отримання грошових надходжень.

Зважаючи на всі перелічені проблеми, слід звернути увагу, що більшість проблем із управлінням грошовими коштами виникає через невідповідність фахівця рівню підприємства, адже робота із грошовими потоками, перш за все, виконується робітником компанії, та непра-

вильної політики підприємства, яка також складається працівниками.

Жодне підприємство неспроможне існувати без запасів. Від їх обсягу й рівня значною мірою залежать результати комерційної діяльності підприємства [1].

Запаси реагують на будь-які зміни ринкової кон'юнктури, й у першу чергу, на співвідношення між попитом та пропозицією. Сам факт існування не приносить їх власникам нічого, крім витрат і збитків.

Запаси товарно-матеріальних цінностей, що включаються до складу оборотних активів, можуть створюватися на підприємстві з різними цілями:

- забезпечення поточної виробничої діяльності (поточні запаси сировини і матеріалів);
- забезпечення поточної збутової діяльності (поточні запаси готової продукції);
- нагромадження сезонних запасів, що забезпечують господарський процес у майбутньому періоді (сезонні запаси сировини, матеріалів і готової продукції) і т.п.

В управлінні товарами та запасами, як правило, виникають дві основні проблеми:

- недостатня кількість товарів та запасів;
- занадто велика кількість товарів та запасів.

Поруч із цими проблемами також можуть стояти — зміна цінової політики, коливання курсу у разі роботи із імпортними товарами або матеріалами, несвоєчасне надання інформації про продукти та їх особливості, зміни форми та умов співпраці, але ці проблеми є спільними для обох проблем та можуть виникати у процесі їх формування.

Вищезгадані проблеми виникають у тому разі, якщо керівники на підприємстві неадекватно оцінюють потреби та можливості підприємства.

Як правило, проблеми виникають на таких етапах:

— Забезпечення незалежності своєї виробничої діяльності. Запас матеріалів на робочому місці забезпечує певну гнучкість у виробництві. Наприклад, у зв'язку з неминучістю витрат часу на переналадження для кожного нового виробу, наявність товарно-матеріального запасу дозволяє скоротити втрати часу.

— Незалежність робочих місць бажана й на складальних лініях. Час, що потрібно на виконання ідентичних операцій, природно, міняється від одного виробу до іншого. Тому на робочому місці бажано мати запас із декількох деталей, щоб при перевищенні планової норми часу на виконання операції з конкретною деталлю можна було із запасу деталей компен-

сувати таку затримку обробки. Це забезпечує високу сталість продуктивності.

— Необхідність обліку коливань попиту на продукцію. Якщо попит на продукцію відомий точно, її можна виробляти в точній відповідності із цим попитом (хоча це й не завжди економічно виправдано). Однак звичайно попит неможливо визначити абсолютно точно, і тому, щоб згладити коливання попиту, необхідно підтримувати певний резервний, або буферний, запас готової продукції.

— Забезпечення гнучкості виробництва. Наявність товарно-матеріальних запасів дозволяє послабити тиск обсягу випуску продукції на виробничу систему. Запас дозволяє збільшити час підготовки до випуску продукції, що у свою чергу дає можливість спланувати більше рівномірний і дешевий виробничий процес за рахунок випуску більших партій продукції. Наприклад, при високих витратах на розміщення замовлення вигідніше випуск більших обсягів готової продукції.

— Забезпечення захисту від коливань періоду поставки сировини. Коли у постачальника замовляють той або інший матеріал, можуть виникати різні затримки, які пояснюються рядом причин. Серед цих причин можна відзначити звичайні коливання тривалості доставки; дефіцит матеріалу на заводі постачальника, що викликає затримки у виконанні замовлення; несподіваний страйк на заводі постачальника або в одній з компаній, що займаються доставкою продукції; втрату замовлення; доставку дефектного матеріалу або не того матеріалу, що був потрібний замовникові.

— Використання переваг економічного розміру замовлення на закупівлю. Розміщення замовлення пов'язане з певними витратами: витрати на оплату праці, телефонні переговори, набір відповідних текстів на друкарській машинці або комп'ютері, пересилання поштою й т.п. Таким чином, чим більше обсяг кожного окремого замовлення, тим менше кількість замовлень, які необхідно підготувати. Крім того, витрати на доставку також свідчать на користь більших замовлень: чим більше обсяг поставки, тим менше витрати на одиницю замовленої продукції [2].

Необхідність створення великих запасів звичайно обумовлена надмірно тривалими циклами поставок, невірні розрахунки щодо кількості та тривалості можуть спричинити досить некомфортні для підприємства ситуації та завадити виконанню його стратегічних планів.

Недостатня кількість товарів та запасів може спричинити втрату клієнтів та зниження

оборотності підприємства, тим самим спричинить недоотримання прибутку власником.

Завелика кількість наявних запасів та товарів може призвести до втрати тих самих товарів за рахунок їх знецінення, зниження необхідності та попиту на них та втрати грошей у разі їх не продажу або ж закінчення терміну експлуатації.

Ще однією перепоною може бути зміна номінального рівня цін на товари та матеріальні цінності в умовах інфляційної економіки, ціни, за якими сформовані запаси підприємства, вимагають відповідного коригування до моменту виробничого споживання чи реалізації цих активів. Якщо таке коректування цін не буде зроблено, реальна вартість запасів цих активів буде занижуватися, а відповідно буде занижуватися і реальний розмір інвестованого в них капіталу. Це порушить об'єктивність оцінки стану і руху цього виду активів у процесі фінансового керування.

Ефективне управління оборотними активами підприємства є важливим аспектом фінансової політики організації. На відміну від необоротного, саме оборотний капітал практично цілком відповідає за платоспроможність компанії у поточній діяльності і забезпечує найкращу норму рентабельності.

Політика управління оборотними активами представляє сукупність заходів, які спрямовані на оптимізацію та раціоналізацію складу, джерел та обсягу фінансування оборотного капіталу для збільшення ефективності його застосування.

Основними завданнями управління оборотними активами є такі:

1) досягнення належного рівня показників фінансової діяльності підприємства, в частині, яка стосується управління оборотними активами;

2) оптимізація структури оборотних активів та досягнення конкурентних переваг за рахунок мінімізації витрат [1; 2].

Управління оборотними активами повинне вирішувати завдання їх недостатності. Однією з основних причин нестачі оборотного капіталу є відсутність стабільності в надходженнях сировини. Часто неправильно організована закупівля призводить до постачання в десятки разів більшого обсягу сировини, ніж вимагає добова норма споживання. Здійснюються залпові виплати, які ведуть до відволікання величезної кількості оборотних коштів.

Ефективне управління оборотними активами дозволяє підприємству оплачувати робочу силу і сировину, здійснювати витрати, які пов'я-

зані зі збутовою і виробничою діяльністю. Основна проблема, вирішення якої дозволить істотно поповнити оборотні активи компанії, — це раціональне управління запасами. Багато західних економістів стверджують, що на достатність оборотного капіталу ніщо так не впливає, як швидкість обороту товарного запасу.

Другим аспектом вирішення проблеми збільшення обсягу оборотних активів є вдосконалення системи розрахунків фірми. Управління оборотними активами в даному випадку включає заходи щодо прискорення розрахунків. Для цього слід скласти реєстр, в якому будуть знаходитися відомості про всіх платників, договірних сумах, термінах розрахунків та інших параметрах. При цьому необхідно припускати, від кого слід чекати прострочення, і на який час, а хто може і не заплатити.

Прискорення обороту оборотних коштів дозволяє вивільнити значні суми і таким чином збільшити обсяг виробництва без додаткових фінансових ресурсів, а засоби, що вивільнюються, використовувати відповідно до потреб підприємства.

Основними напрямками управління оборотними активами є:

— скорочення матеріальних запасів на складах за рахунок зниження наднормативних запасів матеріалів, палива, інструменту, внаслідок поліпшення постачання, за рахунок зниження норм витрат матеріалів на одиницю продукції;

— зменшення тривалості циклу виробництва основної продукції за рахунок застосування нової техніки і технології, підвищення продуктивності праці, норм витрат ресурсів, зменшення часу перебування в заділах деталей, складальних одиниць;

— скорочення залишків нереалізованої продукції через прискорення реалізації, підвищення ефективності роботи служби маркетингу, удосконалення розрахунків, поліпшення комплектності постачань;

— підвищення ритмічності виробництва внаслідок рівномірності випуску і відвантаження продукції, удосконалення планування і організації виробництва;

— розвиток концентрації, спеціалізації і кооперування; удосконалення асортименту продукції і підвищення якості виробів [2].

Для успішного функціонування в ринковому середовищі кожне підприємство зобов'язане забезпечувати ефективне використання і прискорення оборотності активів, підтримувати на достатньому рівні свою платоспроможність і ліквідність балансу.

До основних завдань управління оборотними активами, які повинні включатися у політику підприємства, належать:

1. Забезпечення безперервності виробничого процесу. Для реалізації цього завдання необхідно сформувати окремі види активів відповідно до обсягів господарської діяльності підприємства і тривалості його операційного та фінансового циклів.

2. Прискорення оборотності загальної суми оборотних активів. Це завдання управління оборотними активами реалізовується шляхом збільшення частки активів з високою оборотністю і зменшення частки активів, що обертаються повільно.

3. Забезпечення ліквідності оборотних активів, достатньої для підтримки платоспроможності підприємства за поточними фінансовими зобов'язаннями. Це управлінське завдання реалізується за допомогою постійного контролю за розміром оборотних активів у грошовій, абсолютно ліквідній формі, а також шляхом забезпечення відповідної частини високоліквідних активів у вигляді поточних фінансових інвестицій та інших активів, які за необхідності можуть швидко трансформуватися у грошові кошти.

4. Забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів. Реалізувати це управлінське завдання можна шляхом своєчасного використання тимчасово вільних залишків грошових активів для формування ефективного портфеля поточних фінансових інвестицій, що можуть принести підприємству прямий дохід у формі процентів або дивідендів, розміщення коштів на депозит, відкриття контокорентних рахунків у банку.

5. Мінімізація ризиків і втрат, пов'язаних з формуванням і використанням оборотних активів. Всі види оборотних активів тією чи іншою мірою пов'язані з ризиком втрати. Тому політика управління оборотними активами має бути направлена на мінімізацію ризику їх втрат на підприємстві, особливо в умовах дії інфляційних факторів.

Для забезпечення успішного проведення політики управління оборотними активами необхідно:

1) оптимізувати склад і структуру оборотних активів за допомогою прискорення оборотності оборотних активів у цілому та окремих їх елементів;

2) оптимізувати розмір грошових коштів шляхом проведення постійного контролю за розміром оборотних активів у грошовій, абсолютно ліквідній формі, а також шляхом забез-

печення відповідної частини високоліквідних активів у формі поточних фінансових інвестицій та інших активів, які, за необхідності, можуть швидко трансформуватися на грошові кошти, дасть змогу підтримувати на належному рівні платоспроможність підприємства;

3) оптимізувати запаси підприємства шляхом оцінки загальної потреби в сировині на плановий період, періодичного уточнення оптимальної партії замовлення сировини, регулярного контролю умов зберігання запасів;

4) оптимізувати структуру товарів шляхом скорочення випуску товарів із низькою рентабельністю та збільшити випуск товарів, що мають позитивну рентабельність та хороший рівень попиту;

5) оптимізувати рівень дебіторської заборгованості шляхом проведення контролю за станом розрахунків з дебіторами, оцінки платоспроможності та ділової репутації дебіторів, страхування ризиків та ін.;

6) скоротити тривалість фінансового циклу шляхом прискорення обороту виробничих запасів та дебіторської заборгованості і некритичного уповільнення оборотності кредиторської заборгованості підприємства постачальникам;

7) підвищити рентабельність підприємства шляхом своєчасного використання тимчасово вільних залишків грошових активів для формування ефективного портфеля поточних фінансових інвестицій.

Для зменшення розміру дебіторської заборгованості необхідно здійснювати такі заходи:

— визначати ступінь ризику не уплати рахунків покупцями;

— збільшувати коло покупців з метою мінімізації втрат від несплати одним або декількома покупцями;

— вести оперативний контроль за надходженням готівки;

— визначення кола потенційних дебіторів та суворе планування дебіторської заборгованості підприємства на майбутні періоди;

— визначення можливості застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов;

— аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства в попередніх періодах;

— своєчасно визначати сумнівну заборгованість;

— вести претензійну роботу співпрацюючи з юридичною службою;

— припиняти дію договорів з покупцями, що порушують платіжну дисципліну;

— своєчасно виявляти недопустимі види дебіторської заборгованості [4].

Також для оптимізації розміру та структури дебіторської заборгованості підприємствам доцільно рефінансувати її частину. Метою рефінансування дебіторської заборгованості є прискорення її переведення в інші форми оборотних активів підприємства (кошти, ліквідні короткострокові цінні папери тощо).

Суб'єктам господарювання доцільно застосовувати такі методи рефінансування дебіторської заборгованості підприємства:

1) спонтанне фінансування — призначення знижок покупцям за скорочення строків розрахунку (при оплаті товару до закінчення певного строку покупець одержує знижку із ціни, після цього строку — укладаючись у договірний строк платежу — він платить повну суму);

2) облік векселів — продаж наявних у підприємства векселів банку за дисконтною ціною (нижче від номіналу); величина дисконту, утримуваного банком, залежить від номіналу векселів, строку їх погашення й облікової вексельної ставки (при сумнівній платоспроможності векседавця облікова ставка може включати премію за ризик);

3) факторинг — поступка продавцем банку (або спеціалізованої "фактор-фірми") права одержання коштів за платіжними документами за поставлену продукцію, при цьому банк (фактор-фірма) відшкодовує підприємству-продавцю основну частину суми боргу за такими платіжними документами, стягуючи певний відсоток комісійних залежно фактора ризику, від платоспроможності покупця продукції й передбачених строків її оплати.

Основна цінність факторингу полягає в його комплексності. Це не просто фінансування певних витрат, а саме сукупність рівноцінних для підприємства фінансово-посередницьких структур.

Як свідчить практика ведення бізнесу в країнах з розвинутими ринковими відносинами, надання знижок широко застосовується підприємницькими структурами (оскільки така політика забезпечить прибуток на одержані достроково кошти, і його розмір буде більшим, аніж розмір наданої знижки). Якщо підприємства не використовують знижку при довгостроковій оплаті рахунків, то воно втрачає частину прибутку.

Для усунення всіх вище перелічених проблем необхідно вдосконалити політику управління дебіторською заборгованістю, адже саме політика управління дебіторською заборгованістю, яка представляє собою частину загаль-

ної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, спрямованої на розширення обсягів реалізації продукції, визначає ефективність роботи підприємства. Тому досить важливим є визначення основних (ключових) етапів формування політики управління дебіторською заборгованістю:

1. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді.

2. Формування принципів кредитної політики відносно до покупців продукції.

3. Визначення можливої суми фінансових коштів, які інвестуються в дебіторську заборгованість по товарному та споживчому кредиту.

4. Формування системи кредитних умов.

5. Формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту.

6. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості.

7. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм фінансування дебіторської заборгованості.

8. Побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Управління грошовими потоками підприємства дозволяє вирішувати різноманітні задачі фінансового менеджменту і підпорядковане його головній меті. Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства та формування необхідної звітності, що забезпечить проведення всебічного аналізу грошових потоків [6].

Аналіз руху грошових коштів дає можливість зробити більш обґрунтовані висновки про те, в якому обсязі та з яких джерел відбулося надходження на підприємство грошових коштів та які основні напрямки їх використання. Метою аналізу є оцінка здатності підприємства генерувати грошові потоки в обсягах та за строками здійснення необхідних планових платежів, забезпечення з оптимізації грошового потоку. Місце аналітичних досліджень в управлінні грошовими потоками можна визначити за етапами процесу:

— забезпечення повного та достовірного обліку грошових потоків підприємства і формування необхідної звітності;

— аналіз грошових потоків підприємства у попередньому періоді;

— оптимізація грошових потоків підприємства;

— планування грошових потоків у розрізі різних їх видів;

— забезпечення ефективного контролю грошових потоків підприємства.

Поетапне здійснення управління грошовими потоками підприємства забезпечить постійний моніторинг рівномірності і синхронності формування грошових потоків у розробці окремих інтервалів часу. Підтримання належного рівня платоспроможності та ліквідності підприємства досягається шляхом відповідної організації руху грошових потоків.

Сукупність методів та форм, що використовується підприємством для організації руху грошових коштів у часі та просторі відповідно до визначених критеріїв та цілей називаємо моделлю управління грошовими потоками підприємства [5].

Організація моделі управління грошовими потоками здійснюється із дотриманням сукупності певних принципів, основними з яких є наступні:

— інформаційна достовірність, яка передбачає своєчасне та повне представлення фінансової інформації, структурованої відповідно до потреб моделі;

— збалансованість — обґрунтоване використання для потреб управління грошовими потоками критеріїв та методів групування, зведення та узагальнення грошових потоків підприємства;

— ефективність — визначення оптимального рівня розподілу грошових коштів у просторі та часі з метою мінімізації затрат на досягнення необхідного ефекту (наприклад, підтримання визначеного рівня ліквідності);

— інші принципи, які визначаються специфікою умов господарювання конкретного підприємства.

Найпоширенішими плановими фінансовими документами для організації та управління грошовими потоками підприємства коштів є:

— касовий бюджет — план надходження та витрачання грошових коштів, що розробляються на фінансовий рік із помісячною сегментацією;

— платіжний календар — короткотерміновий план (прогноз) надходження і витрачання коштів підприємства.

Складається платіжний календар із двох частин: витратної та дохідної. Служить для бюджетування руху наявних на підприємстві коштів і майбутніх фінансових потреб (тобто надлишку або нестачі коштів) і використовується як баланс на конкретну календарну дату. Інформаційною основою платіжного календаря є: план реалізації продукції, кошторис витрат на виробництво, кошторис використання

фонду оплати праці, кошторис соціального страхування, кошторис витрат на підвищення технічного рівня виробництва тощо.

Платіжний календар як надійний інструмент оперативного управління грошовими потоками підприємства дає змогу: оптимізувати та максимально можливо синхронізувати вхідний і вихідний грошовий потоки; забезпечити пріоритетність платежів підприємства за критерієм їх впливу на кінцеві результати його фінансової діяльності; забезпечити ліквідність грошового потоку підприємства [2].

Оптимізація грошових потоків — процес вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його господарської діяльності. Основними цілями оптимізації є забезпечення: збалансованості обсягів грошових потоків, синхронності формування грошових потоків, росту чистого грошового потоку підприємства.

Ліквідацію надлишкового грошового потоку пропонується здійснювати за допомогою наступних підходів, що враховують напрями зміни ділової активності:

— на початковому етапі зростання ділової активності підприємства рекомендується використання у більшому ступені заходів, спрямованих на розширення виробничо-господарської діяльності і здійснення прямих інвестицій;

— при наближенні до піка ділової активності доцільне застосування методів, що дозволяють розширити обсяг і склад портфельних інвестицій, погасити фінансові зобов'язання, а також диверсифікувати операційну діяльність.

У випадку нестачі коштів для здійснення обов'язкових платежів, загрози банкрутства, відсутності коштів для розрахунків із кредиторами та інших проблем з ліквідністю та платоспроможністю для вирішення питання вибору цілей "прибуток або грошовий потік" підприємству варто прагнути до збільшення показника чистого грошового потоку за рахунок зниження прибутковості і навпаки.

Ефективне управління запасами дозволяє знизити тривалість виробничого і всього операційного циклу, зменшити поточні витрати на їхнє збереження, визволити з поточного господарського обороту частину фінансових засобів, реінвестуючи їх в інші активи. Забезпечення цієї ефективності досягається за рахунок розробки і реалізації фінансової політики керування запасами.

Запаси товарно-матеріальних цінностей, що включаються до складу оборотних активів, можуть створюватися на підприємстві з різними цілями:

- забезпечення поточної виробничої діяльності (поточні запаси сировини і матеріалів);
- забезпечення поточної збутової діяльності (поточні запаси готової продукції);
- нагромадження сезонних запасів, що забезпечують господарський процес у майбутньому періоді (сезонні запаси сировини, матеріалів і готової продукції) і т.п.

Для покращення управління запасами та товарами на підприємстві достатньо робити постійний аналіз їх оборотності, контролювати їх наявність у підприємства за допомогою норм та нормативів та спостерігати за тим, щоб попит на конкретний товар або матеріал зберігався на достатньому рівні. У разі дотримання цих умов підприємство зможе ефективно управляти даним видом оборотних активів.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищесказане ми прийшли до висновку, що проблеми при управлінні оборотними активами виникають окремо у кожному із видів активу та спричинюють велику кількість проблем для підприємства.

Разом з цим, виникнення проблем із управлінням також має у своєму складі і людський фактор, що також є досить важливим при виявленні можливих причин виникнення проблеми на підприємстві.

Наявність хоча б однієї із проблем впливає на стан підприємства та кінцевий результат, який, на жаль, не буде досягнуто у разі невиявлення та неунікнення або розв'язання проблеми, яка існує.

Більшість проблем погіршує показники ефективності підприємства, знижує його ліквідність та впливає на рентабельність, платоспроможність та оборотність, що є негативним фактором, особливо для підприємств, які працюють не лише на вітчизняному ринку.

Загалом, існує багато проблем, що пов'язані із управлінням оборотними активами та потребують постійного контролю, задля збереження позицій підприємства на ринку та досягнення поставлених цілей.

Існує безліч варіантів, які призводять до покращення ефективності управління оборотними активами на підприємстві, але кожен з них має бути підлаштований під конкретну ситуацію та мету, яку ставить перед собою керівництво.

Це важливе завдання покладається на фінансових менеджерів та аналітиків на підприємстві, отже, можна стверджувати, що

ефективність управління оборотними активами залежить не тільки від якісних та дієвих рекомендацій, а й від кваліфікованих фахівців, які займаються побудовою плану управління на підприємстві.

Література:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент.: [учебник] / И.А. Бланк. — К.: Эльга, Ника-центр, 2004. — 656 с.
2. Василенко В.О. Теорія і практика прийняття управлінських рішень: [навч. посібник]. — К.: ЦУА, 2003. — 420 с.
3. Гнилосир І.М. Напрями удосконалення управління грошовими потоками суб'єктами господарювання / Гнилосир І.М., Некрасенко Л.А. // Економічні науки. — 2011. — Випуск 2. Том 3. — С. 118—122.
4. Гуцаленко Л.В. Контроль дебіторської заборгованості в управлінні підприємством / Л.В. Гуцаленко, І.С. Слободянюк // Збірник наукових праць ВНАУ. — 2012. — № 1. — Том 3. — С. 154—159.
5. Крючко Л.С. Вдосконалення напрямів управління грошовими потоками підприємства / Л.С. Ярошенко // Вісник Дніпропетровського аграрного університету. — 2013. — № 2. — С. 198—200.
6. Поддєрьогін А.М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмержицький // Фінанси України. — 2007. — № 11. — С. 119—128.

References:

1. Blank, Y.A. (2004), Fynansovyy menedzhment [financial management], El'ha, Nyka-tsentr.
 2. Vasylenko, V.O. (2003), Teoriia i praktyka pryjniattia upravlins'kykh rishen' [Theory and practice of decision-making], TsUL.
 3. Hnylosyr, I.M. and Nekrasenko, L.A. (2011), "Directions improving cash flow management entities" Ekonomichni nauky, vol. 2, no. 3, pp. 118—122.
 4. Hutsalenko, L. V. and Slobodianiuk, I. S. (2012), "Control of receivables in Business Management", Zbirnyk naukovykh prats' VNAU, vol. 1, no 3, pp. 154—159.
 5. Kriuchko, L.S. and Yaroshenko, L. S. (2013), "Improvement areas cash management businesses", Visnyk Dnipropetrovs'koho ahrarnoho universytetu, vol. 2, pp. 198—200.
 6. Podder'ohin, A. M. and Nevmerzhyts'kyj, Ya. I. (2007), "Effectiveness of cash flow management", Finansy Ukrainy, vol. 11, pp. 119—128.
- Стаття надійшла до редакції 01.07.2014 р.*