



### **Секція 1. Проблеми стратегічного управління конкурентоспроможністю на основі інновацій**

економічному аспекті капітал – це реальне майно, тобто засоби виробництва та предмети праці.

Бланк І. А. під оборотними коштами розуміє активи, що характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, обслуговуючих поточну виробничо-комерційну (операційну) діяльність і повністю споживаних протягом одного виробничо-комерційного циклу [1; 2].

Опарін В. М. зазначає, що оборотні кошти – це частина фінансових ресурсів, яка постійно перебуває в обігу; спрямовуються на придбання сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів та інших елементів виробничих запасів. Частина цих коштів перебуває у незавершеному виробництві та в готовій нереалізованій продукції [2].

Поддєрьогін А. М. відносить до оборотних коштів кошти, що авансовані в оборотні виробничі фонди й фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції й одержання прибутку [3].

Таким чином, можна стверджувати, що оборотні кошти інвестують в оборотні активи як сфери виробництва, так і сфери обігу, відповідно, вони складаються з двох складових: оборотного виробничого капіталу та обігового капіталу. Оборотні кошти вкладаються у грошовій формі в сировину, матеріали, напівфабрикати, тару і в процесі виробництва продукції переходять у незавершене виробництво, потім у вигляді готової продукції зберігаються на складі, після чого відвантажуються покупцям і лише після надходження виручки від реалізації продукції знову повертаються у грошову форму [2].

Ефективне управління оборотними коштами на підприємстві пов'язано з плануванням всіх фінансових ресурсів, яке, своєю чергою, тісно пов'язане з плануванням виробничо-господарської діяльності. Отже, ефективне управління оборотними коштами підприємства можливо тільки на основі всебічного аналізу і планування всіх

його фінансових ресурсів, а саме потенційних й актуальних джерел фінансування формування та поповнення обігових коштів.

При управлінні оборотними коштами потрібно враховувати їх структуру, тобто питому вагу вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних коштів. Структура оборотних коштів залежить від того, в якій сфері функціонує підприємство: виробнича, торгово-посередницька, сфера послуг. На кожному конкретному підприємстві склад і структура оборотних коштів також є різними і залежать від типу виробництва, складу витрат на виробництво продукції, що виготовляється, матеріально-технічного постачання тощо.

Нами було проаналізовано структуру оборотних коштів підприємства, яке займається постачанням медичного обладнання. Було встановлено, що на 65 % вони складаються з запасів, на 30 % – з дебіторської заборгованості за товари та на 5% – з грошей та їх еквівалентів. За допомогою методу експертних оцінок було встановлено, що на досліджуваному підприємстві найбільш важливим напрямом з підвищення ефективності управління його оборотними коштами мають грошові кошти. Так вважають 48 % експертів. 30 % з них вважають, що потрібно зосередитися на управлінні дебіторською заборгованістю за товари, а 22 % – на управлінні запасами. Треба зазначити, що управління якоюсь з цих складових оборотних коштів вплине й на інші складові. Так, управління дебіторською заборгованістю має покращити стан платежів від наших дебіторів та збільшити обсяги грошових надходжень. Управляти дебіторською заборгованістю за товари можна за рахунок надання знижок покупцям за дострокову сплату за контрактом або за допомогою такого інструменту, як факторинг.

Факторинг – це комплекс послуг, що надаються підприємствам, які здійснюють свої розрахунки з відстрочкою платежу, в обмін на відступлення дебіторської заборгованості, що включає фінансування поставок товарів, страхування кредитних ризиків, облік стану дебіторської заборгованості, а також контроль своєчасності оплати й роботу з дебіторами.

### Секція 1. Проблеми стратегічного управління конкурентоспроможністю на основі інновацій

Факторингове обслуговування є найкоротшим шляхом до розв'язання проблеми скорочення касових розривів, викликаних поставками товару, бо банк має змогу виплачувати авансовий платіж у розмірі до 90 % від суми вартості товару. Процент фінансування залежить від платіжної дисципліни покупця. Банк оцінює кредитоспроможність наявних і можливих боржників клієнта (тобто його покупців) і заздалегідь встановлює граничний розмір авансу. Залишкова сума у розмірі 10 % перераховується постачальнику після одержання платежу від дебітора, за вирахуванням комісійної винагороди банку, яка складається із сплати за обслуговування і плати за фінансування [4].

Таким чином, оборотні кошти як вартісна категорія являють собою вартість, що авансована у кругообіг виробничих оборотних фондів та фондів обігу для забезпечення неперервності процесу виробництва та обігу. На управління оборотними коштами впливають особливості їх структури у різних галузях. Вітчизняні підприємства несуть фінансові ризики через негативні зовнішні явища та вимагають пошуку нових підходів до оптимізації використання оборотних коштів з метою адаптації підприємств до сучасних умов господарювання.

### Література

1. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент. URL: <https://businesskniga.com.ua/finansovij-menedzhment-820.html>
2. Насібова О. В., Придатченко Б. Ю. Теоретичні аспекти оптимізації оборотних коштів підприємства. *Економіка та суспільство*. 2018. № 18. С. 794–802.
3. Фінанси підприємств : підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. Київ : КНЕУ, 2000. 460 с.
4. Кваснікова Г. С. Сутність та потенціал розвитку факторингу в Україні. URL: [http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/3\\_kvashnikova.doc.htm](http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/3_kvashnikova.doc.htm)

