МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Кваліфікаційна робота
бакалавра

на тему: «Управління фінансовими потоками промислового підприємства в умовах воєнного часу»

Виконав: студент 4 курсу, групи 6.0730-зед-
спеціальності 073 менеджмент освітньої програми менеджмент міжнародного бізнесу
Мамедова Каміла
Рагім кизи
Керівник : доц. кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, д. наук з державного управління, доц.
Оргієць О.М.
Рецензент : проф. кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, доктор економічних наук, професор
Маркова С.В.

Запоріжжя – 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту
Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавр
Спеціальність 073 Менеджмент
Освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____
Д.Т. Бікулов
«____» _____2024 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА

Мамедова Каміла Рагім кизи

1. Тема роботи «Управління фінансовими потоками промислового підприємства в умовах воєнного часу»

керівник роботи: Оргієць О.М. доц. кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, д.держ.упр

затверджені наказом ЗНУ від 27.12.2023 року № 2226-с

2. Строк подання студентом роботи 01.06.2024 р.

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)
1. ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

2. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІМПОРТНИХ ПАРТІЙ ТОВАРУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) _
3 таблиць
4 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Оргієць О.М.		
2	Оргієць О.М.		

7. Дата видачі завдання 01.10.2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	01.10.2023	
2.	Затвердження змісту роботи.	02.10.2023	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	03.10.23-13.11.23	
4.	Розробка чернетки І розділу кваліфікаційної роботи.	14.11.23-23.12.23	
5.	Написання І розділу кваліфікаційної роботи.	24.12.23-31.01.24	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	01.02.24-21.02.24	
7.	Розробка чернетки ІІ розділу кваліфікаційної роботи.	22.02.24-20.03.24	
8.	Написання ІІ розділу кваліфікаційної роботи.	21.03.24-29.04.24	
9.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.04.24-08.05.24	
10.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.05.2024	
11.	Проходження нормоконтролю.	10.05.24-31.05.24	
12.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	01.06.2024	
13.	Захист кваліфікаційної роботи.	червень 2024	

Студент _____ К. Р. Мамедова
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ О.М. Оргієць
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено
Нормоконтролер _____ Т. М. Магомедова
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційної роботи бакалавра: «Управління фінансовими потоками промислового підприємства в умовах воєнного часу» 44 с., 5 рис., 4 табл., 22 джерела інформації.

Робота виконана на актуальну тему управління експортом сталі торговельного підприємства, описує основні проблеми формування імпортних партій продукції малого промислового підприємства, що має велике значення для конкуренції, відновлення та розвитку обсягів експортних продаж, зростання сучасної регіональної економіки у складний період воєнного часу.

Метою роботи є організація системи ефективного управління експортом торговельного підприємства.

Для досягнення поставленої мети дослідження необхідно вирішити низку наукових та когнітивних завдань в даній роботі:

- узагальнити категоріальний апарат механізму формування експортних партій продукції, сформувати правильну методику рішення проблеми управління асортиментом експорту та його каналами;
- проаналізувати сучасний стан ринку, стан галузі та сформулювати його проблеми у взаємовідносинах з партнерами з Близького Сходу, ЄС, митницею, що виникли під час воєнного стану;
- знайти шлях до рішення проблем експорту та імпорту вихід із проблемної ситуації методами менеджменту ЗЕД.

У роботі описуються понятійно-категоріальний апарат експортної діяльності, що використовується в описі проблематики організації експорту підприємства, методи та прийоми менеджменту, які передбачають відновлення поставок найбільш ефективним способом.

ЕКСПОРТ, ЛОГІСТИКА, УПРАВЛІННЯ, ПОТОКИ ТОВАРІВ, ПРИБУТОК, РИЗИКИ, ВОЄННИЙ ЧАС, ТОРГІВЛЯ, ЗАПАСИ, ОРГАНІЗАЦІЯ, ФУНКЦІЯ

ABSTRACT

Bachelor's thesis: "Management of financial flows of enterprise" 44 pages, 3 figures, 6 tables, 30 sources.

The work is performed on a topical topic, describes the main problems of the management of a modern enterprise in the field of mechanical engineering, which is of great importance for the recovery and development of the modern economy, especially in the wartime and, possibly and certainly in the postwar period.

The purpose of the work is to describe the financial sphere of the enterprise, to find problems and ways of solving them using modern financial management methods.

To achieve the goal of the research, it is necessary to solve a number of tasks:

- generalize the conceptual apparatus, form the correct methodology for solving the problem;
- analyze the enterprise. industry and formulate its problems;
- to find a way to solve such problems and a way out of a problematic situation.

The first chapter describes the conceptual and categorical apparatus used in the description of the issues of the thesis, methods and techniques of management, which provide for solving the problem in an effective way.

The second chapter describes the object of research - the relevant enterprise and the machine-building industry, the open market, which is the environment for the functioning of this business, the field of activity that represents the researcher's interest, the identified problem and the way to solve it by management methods.

The work uses general scientific and special research methods, the topic is revealed consistently and logically, according to the plan.

MANAGEMENT, BUSINESS, STRUCTURE, GOODS FLOW, PROFIT, RISK WARTIME, PRODUCTION, MASHINERY, LOGISTICS, TIME, PRINCIPLES

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА……. 2
РЕФЕРАТ…….. 5
ABSTRACT……... 6
ВСТУП…….. 9
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМАТИКИ ДОСЛІДЖЕННЯ ……. 10
1.1 Понятійно-категоріальний апарат сфери дослідження…….. 10
1.2 Загальний опис сфери дослідження……. 15
1.3 Методи дослідження та способи досягнення мети……. 17
РОЗДІЛ 2 СПЕЦИФІКА ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ …… 19
2.1 Організаційно-економічна характеристика об’єкта дослідження…….. 19
2.2 Аналіз сфери зовнішньоекономічної діяльності об’єкта…….. 24
2.3 Виявлення слабких місць та проблем……. 32
2.4 Шляхи вдосконалення діяльності об’єкта 35
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ……. 38
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ…… 40

ВСТУП

Дипломна кваліфікаційна робота бакалавра на тему: «Управління фінансовими потоками промислового підприємства в умовах воєнного часу» в умовах воєнного часу» є цілісним науковим дослідженням проблеми фінансової матеріальної складової, матеріально-технічного забезпечення підприємства грошима, товарами та матеріалами в специфічних умовах війни.

Актуальність теми зумовлена стратегічним положенням промислових підприємств в українській системі торгівлі та вплив на фінансову систему місцевих територіальних громад міста Запоріжжя, його експортною орієнтацією на ЄС, наявністю значних фінансових ресурсів для підприємства, формуванню експортних партій продукції та ціноутворенню.

Мета роботи - розробити механізм постачання товарів та сировини на ринки зарубіжжя та отримання валютної виручки.

Ефективність роботи підприємства-експортера багато в чому залежить від управлінської діяльності, що забезпечує реальну економічну самостійність та конкурентоспроможність. Посилення конкуренції, зміна споживчої поведінки учасників роздрібного ринку, постійне зростання цін на основні компоненти ресурсів – це причини, які спонукають підприємство зосередити увагу на розробці нових концепцій та сучасних підходів до управління виробничим процесом та, як наслідок, його головною складовою і результатом, тобто прибутком. Витрати підприємства є найважливішим показником економічної ефективності бізнесу, що відображає всі сторони господарської діяльності та акумулює результати використання всіх імпортних та виробничих ресурсів. У період відсутності сталого дефіциту товарів і відносної стабілізації ринкових відносин на перший план виходять проблеми управління внутрішніми ресурсами підприємства та оптимізації митних витрат. Управління експортм є важливим видом зовнішньоекономічної діяльності суб’єктів підприємництва, оскільки фінансовий результат діяльності будь-якого підприємства багато в чому залежить від якості аналізу та управління експортними поставками.

Для досягнення мети було виконано низку заходів, які розблоковують рух вантажу через всі види транспорту та організація внутрішніх резервів – накопичення товару на портових складах підприємства. Було проаналізовано експортний ринок продукції та динаміку цін на ньому, що доводить доцільність створення резервів продукції масового споживання.

В роботі аналізується також світовий та європейський ринок продуктів, як середовище для існування фірми та її подальшого розвитку.

Український ринок металопродукції побудований на корпоративних основах та виконує важливу роль в економіці України, забезпечують населення та підприємства необхідними товарами та соціальними благами через заробітну платню та податки.

Основні гравці ринку займають провідне положення, контролюючи приблизно 20 – 25 % загального обсягу ринку металопродукції.

Проблемі управління імпортними поставками, як одної з найбільш складних та важливих в українській економіці, остільки витрати - важливий показник економічної ефективності виробництва, що охоплює всі сторони господарської експортної діяльності, присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених таких, як Бутинець Ф., Великий Ю., Гордієнко В., Данилюк М., Дорндбуш Р., Друрі К., Загородній А., Козаченко Г., Лінсей Д., Цал-Цалко Ю. та ін.

Водночас проблема системного розрахунку фінансів та комплексного підходу до розподілу витрат за видами діяльності залишається недостатньо дослідженою, тому виникає потреба дослідження та впровадження у практику функціонального підходу до організації експортної діяльності, при якому взаємозв'язки всіх елементів, що утворюють виробничо-збутовий процес, досліджуються комплексно та у вигляді системи.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ У МЕНЕДЖМЕНТІ

1.1. Економічна сутність і класифікація ресурсів підприємства

Матеріальні ресурси підприємства – всі види виробничих активів, які використовуються підприємством у його операційній діяльності. До матеріальних ресурсів відносяться передусім оборотні засоби виробництва: сировина, матеріали, напівфабрикати, енергія у її різних виглядах тобто те, що здійснює повний обіг протягом технологічного циклу, повністю використовується та переносить свою вартість на ціну готового продукту.

Матеріальні ресурси безпосередньо приймають участь у процесі виробництва, вони складають основу предмету праці (сировина та матеріали), забезпечують собою зміну предмету праці за змістом, формою.

Між сучасними промисловими підприємствами спостерігається конкуренція нового типу – не тільки за споживача, а й за ресурси, які дозволяють отримати максимум корисного та перенести це у готовий продукт.

Саме завдяки матеріальним ресурсам утворюється споживча якість, яка стає основою доданої вартості.

Фінансові ресурси – поняття з багатьма значеннями, яке характеризується багатьма видами різнопланових благ та економічних категорій, що виникають внаслідок їх руху. Основні характеристики фінансових ресурсів підприємства комплексно відображають сутнісні сторони цієї категорії (рис.1.1) [4,6].

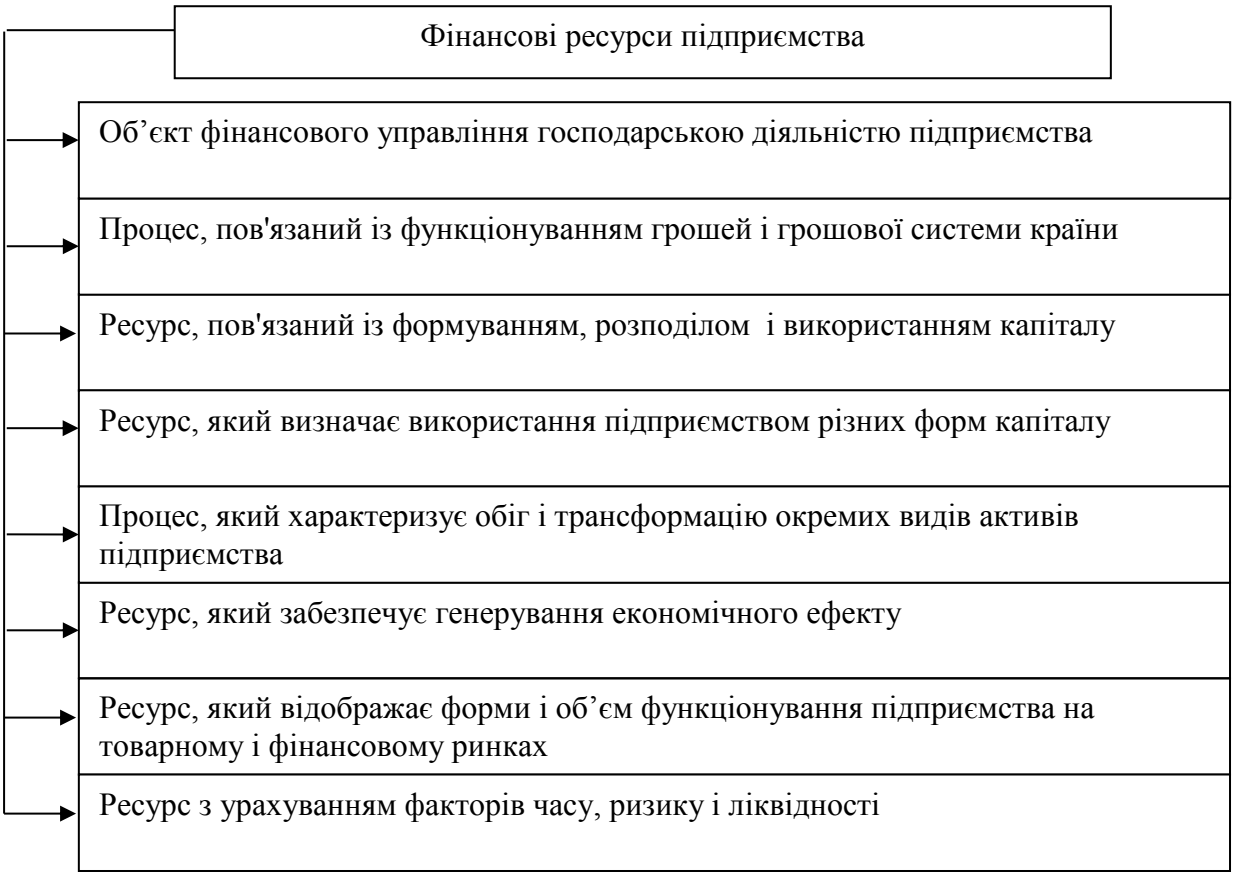


Рис. 1.1 Основні характеристики фінансових ресурсів, як об’єкта управління

Забезпечувальну функцію виконує фінансовий ресурс підприємства як об’єкт логістики, розглядається у вигляді джерела виникнення грошових коштів, який відображає внутрішні і зовнішні грошові відносини підприємства, що входять у сферу його фінансової діяльності.

Фінансовий ресурс підприємства безпосередньо пов'язаний з функціонуванням грошей і грошової системи країни, що визначають зовнішнє економічне середовище підприємства. Якщо матеріальні та інформаційні ресурси у системі менеджменту характеризують рух індивідуальних їх різновидів, широта і функціональні особливості яких визначаються специфікою операційної діяльності підприємства, то фінансовий ресурс пов'язаний із виникнення грошей і грошових еквівалентів, які мають універсальний характер та беззаперечне значення для всіх підприємств, особливо промислових.

Залежність інших видів матеріальних ресурсів від фінансових ресурсів очевидна, оскільки саме вони стають основним елементом забезпечення закупівель, а ціна – головним критерієм закупівлі.

Рух грошових коштів підприємства пов'язаний із рухом позикового капіталу у формі кредиту. Підприємство є користувачем кредиту у різних його формах – банківський, лізинговий, товарний тощо. Якою б не була форма кредиту, операції його отримання, обслуговування і повернення формують як додатний, так і від`ємний фінансові ресурси підприємства, збільшуючи їх сукупний об’єм. Іншими словами, залучений підприємством кредит впливає на об’єм і структуру фінансового ресурсу підприємства, на інтенсивність фінансового потоку (швидкість обороту грошових активів), а також на збалансування окремих їх видів.

Грошові активи підприємства знаходяться у постійному русі, який супроводжується постійною зміною їх видів і форм. Цей рух характеризується поняттям «оборот активів», який здійснюється у вигляді циклів (періодів повного завершення кругообігу окремих груп і видів активів, у результаті чого вони повертаються у початкову форму – грошові активи).Кругообіг активів постійно генерує пов’язані з ним фінансові ресурси.

Економічний ефект, який генерують фінансові ресурси підприємства, виступає у вигляді чистого грошового ресурсу, який характеризує здатність капіталу в грошовій формі забезпечувати різний ступінь росту його вартості. Де б не використовувались грошові кошти підприємства, в операційній або інвестиційній діяльності, вони завжди здатні формувати позитивний економічний ефект за умови їх раціонального використання.

Основний об’єм надходження грошових коштів підприємства в процесі операційної діяльності пов'язаний із реалізацією його продукції на товарному ринку. Основний об’єм витрачання коштів на сировину, матеріали, напівфабрикати, капітальні товари, які підприємство використовує в операційній та інвестиційній діяльності, також відбувається на товарному ринку. На фінансовому ринку підприємство залучає кошти шляхом емісії акцій і

облігацій, у формі банківського та інших кредитів, а витрачає кошти на повернення та обслуговування основної суми боргу, придбання фінансових інструментів інвестування.

Врахування фактору часу в процесі формування фінансових ресурсів базується на концепції вартості грошей у часі, зміст якої полягає в тому, що вартість грошей з часом змінюється з урахуванням норми прибутку яка характерна для макроекономічного становища, в якості якої зазвичай виступає норма позикового відсотка або ставка рефінансування. Одна і та ж сума грошей у різні періоди часу має різну вартість – ця вартість в реальному часі завжди більша, ніж у майбутньому. Ступень ризику використання грошових коштів знаходиться у прямій залежності від рівня очікуваного ефекту грошового потоку (чистого грошового потоку). Ліквідність фінансових ресурсів є об'єктивним фактором, який зумовлює формування конкретних його форм і видів для підтримання необхідного запасу грошових коштів підприємства. Формуючи структуру активів підприємства з погляду забезпечення ліквідності його фінансових ресурсів, необхідно забезпечити у їх складі достатній об'єм таких їх видів, які при необхідності будуть швидко конвертовані в грошову форму відповідно до їх реальної вартості.

Матеріальний потік – інтегрована структура, в якій рухаються сировина, матеріали від постачальника сировини – партнера, протягом виробничого циклу – у вигляді предмету праці та від підприємства до клієнта.

Розглядаючи фінансові потоки, як паралельні матеріальним з огляду на забезпечення підприємства як економічної системи, наступне визначення фінансового ресурсу у вигляді потоку – руху коштів.

Фінансовий потік – це сукупність грошей або їх еквівалентів, що знаходиться у володінні або розпорядженні підприємства та може бути витрачена на його потреби у певний момент часу.

Таким чином, виникає два різних види потоків, що використовуються у операційній діяльності підприємства:

- суто матеріальні потоки (сировина, матеріали та енергія);

- фінансові потоки (гроші, які об'єднують кошти для забезпечення фінансових операцій).

Звичайно, для забезпечення діяльності підприємства необхідні не тільки матеріальні ресурси, а й послуги зі сторони, наприклад, транспорті та логістичні послуги, які те ж являють собою об'єкт закупівель.

Для забезпечення ефективного цілеспрямованого управління матеріальними потоками необхідною є систематизація їх видів за допомогою класифікаційного розподілу (табл. 1.1).:

Таблиця 1.1

Класифікаційні ознаки та види матеріальних та фінансових потоків

Ознаки класифікації матеріальних ресурсів	Види матеріальних ресурсів
1. За масштабами обслуговування господарського процесу	матеріальний потік в цілому
	матеріальні ресурси по окремих структурних підрозділах (центрах відповідальності) підприємства
	матеріальні ресурси по окремих господарських операціях
2. За видами господарської діяльності	матеріальні ресурси від операційної діяльності
	фінансові ресурс від інвестиційної діяльності
	фінансовий ресурс від фінансової діяльності
3. За спрямованістю руху грошових коштів	Позитивний/вхідний матеріальний потік
4. За методом обчислення обсягу	валовий матеріальний потік
	чистий грошовий потік
5. За характером матеріального потоку стосовно підприємства	- внутрішній матеріальний потік
	- зовнішній матеріальний потік
6. За рівнем достатності	надлишковий матеріальний потік
	дефіцитний матеріальний потік
7. За рівнем збалансованості обсягів	Збалансований матеріальний потік

взаємопов'язаних потоків	незбалансований матеріальний потік
8. За періодом часу	короткостроковий матеріальний потік
	довгостроковий матеріальний потік
9. За формами використання грошових коштів	готівковий фінансовий потік
	безготівковий фінансовий потік
10. За видом валюти	фінансовий ресурс у національній валюті
	фінансовий ресурс у іноземній валюті
11. За значенням для формування кінцевих результатів господарської діяльності	пріоритетний фінансовий потік
	другорядний фінансовий потік
12. За передбачуваністю виникнення	повністю передбачуваний фінансовий потік
	недостатньо передбачуваний фінансовий потік
	непередбачуваний фінансовий потік
13. За можливістю забезпечення платоспроможності	ліквідний фінансовий потік
	неліквідний фінансовий потік
14. За методом оцінки в часі	теперішній фінансовий потік
	майбутній фінансовий потік
15. За безперервністю формування в певному періоді	регулярний фінансовий ресурс
	дискретний (нерегулярний) фінансовий ресурс

1.2. Основи класифікації фінансових потоків

Класифікуються фінансові потоки за наступними ознаками:

1. За масштабами обслуговування господарського процесу виділяють такі види фінансових потоків:

- фінансовий потік по підприємству в цілому. Це найбільш агрегований вид грошового потоку, який у вигляді потоку акумулює всі види грошових ресурсів та оборотних коштів, що обслуговують господарський процес підприємства в цілому;

- фінансовий потік по окремих структурних підрозділах (центрах відповідальності) підприємства. Така диференціація грошового ресурсу підприємства визначає його як самостійний об’єкт оперативного управління в системі господарської діяльності підприємства як центробіжний потік;

- грошовий потік по окремих господарських операціях. У системі господарського процесу підприємства такий вид грошового ресурсу слід розглядати як первинний об’єкт самостійного управління.

2. За видами господарської діяльності, відповідно до міжнародних стандартів обліку, виділяють такі види фінансових ресурсів (потоків):

- фінансовий потік від операційної діяльності;

- фінансовий потік від інвестиційної діяльності;

- фінансовий потік від фінансової діяльності.

3. За спрямованістю руху грошових коштів виділяють два основних види фінансових потоків:

- позитивний (додатній, вхідний) фінансовий потоків, що характеризує сукупність надходжень коштів на підприємство від усіх видів господарських операцій;

- від`ємний (вихідний) фінансовий потік, що характеризує сукупність виплат коштів підприємством у процесі здійснення всіх видів господарських операцій.

Характеризуючи ці види фінансових потоків, слід звернути увагу на високий ступінь їх взаємозв’язку у потоці. Недостатність обсягів у часі одного з цих ресурсів зумовлює подальше скорочення обсягів іншого виду цих ресурсів. Тому в системі управління матеріальним та фінансовими потоками підприємства обидва ці види потоків є єдиним (комплексним) об’єктом управління.

4. За методом обчислення обсягу потоків виділяють:

- валовий грошовий потік. Він характеризує всю сукупність надходжень або витрат коштів у певному періоді часу в розрізі окремих його інтервалів;

- чистий грошовий потік. Він являє собою різницю між позитивним і від`ємним грошовими ресурсами (між надходженням і виплатою коштів) у певному періоді часу в розрізі окремих його інтервалів. Чистий грошовий потік є найважливішим результатом господарської діяльності підприємства, що багато в чому визначає фінансову рівновагу й темпи зростання його ринкової вартості. Розрахунок чистого грошового потоку по підприємству в цілому, його окремих структурних підрозділах (центрах відповідальності), різних видах господарської діяльності або окремих господарських операціях здійснюється за формулою:

$$ЧГП = ПГП – ВГП, \quad (1.1)$$

де ЧГП – сума чистого грошового потоку в зазначеному періоді часу;

ПГП – сума позитивного грошового потоку (надходжень грошових коштів) у даному періоді часу;

ВГП – сума від`ємного грошового потоку (витрат грошових коштів) у даному періоді часу.

Як бачимо із цієї формули, у залежності від співвідношення обсягів позитивного та від`ємного ресурсів сума чистого грошового потоку може характеризуватися як позитивною, так і від`ємною величинами, що визначають кінцевий результат відповідної господарської діяльності підприємства і з рештою впливають на формування залишку його грошових активів.

5. За характером фінансового потоку стосовно підприємства розрізняють такі два його види:

- внутрішній фінансовий потік, що являє собою сукупність надходжень і виплат коштів у рамках підприємства. Ці надходження та витрати пов’язані з операціями, обумовленими грошовими відносинами підприємства з персоналом, засновниками (акціонерами), дочірніми структурними підрозділами тощо. У загальному фінансовому потоці підприємства питома вага його внутрішнього фінансового ресурсу невелика;

- зовнішній фінансовий потік. Цей вид ресурсу обслуговує операції підприємства, пов’язані з його відносинами з господарськими партнерами (постачальниками сировини і матеріалів, покупцями продукції, комерційними банками, страховими компаніями та ін.) і державними органами (податковим органами, митними службами, арбітражним судом тощо). Обсяг цього виду фінансового ресурсу становить переважну частину сукупного фінансового ресурсу підприємства.

6. За рівнем достатності виділяють такі види фінансового потоку:

- надлишковий грошовий ресурс. Це такий грошовий ресурс, коли надходження коштів значно перевищують реальну потребу підприємства в їх цілеспрямованому витрачанні. Свідченням надмірного грошового ресурсу є висока позитивна величина чистого грошового потоку, що не використовується в процесі здійснення господарської діяльності підприємства. У сучасній практиці господарювання виникнення надлишкового грошового ресурсу зустрічається не досить часто;

- дефіцитний грошовий потік. Це такий грошовий поток, коли надходження коштів істотно нижчі за реальні потреби підприємства в їх цілеспрямованому витрачанні. Навіть при позитивному значенні суми чистого грошового ресурсу він може характеризуватися як дефіцитний, якщо ця сума не забезпечує планової потреби у витрачання коштів за всіма передбаченим напрямами господарської діяльності підприємства. А від’ємне значення суми чистого грошового ресурсу автоматично робить його дефіцитним.

7. За рівнем збалансованості обсягів взаємопов’язаних грошових ресурсів розрізнять їх два види:

- збалансований грошовий потік, що характеризує такий вид сукупного грошового ресурсу з окремої господарської операції, структурного підрозділу (центру відповідальності) або по підприємству в цілому, за яким забезпечено збалансованість між обсягами позитивного і від`ємного їх видів (з урахуванням передбаченого приросту запасу грошових коштів). Балансовий зв'язок між окремими видами грошових потоків у цьому випадку має такий вигляд:

$$ПГП = ВГП + \Delta ЗГК, \quad (1.2)$$

де ПГП - сума позитивного грошового потоку (надходжень грошових коштів) у даному періоді часу;

ВГП - сума від`ємного грошового ресурсу (витрат грошових коштів) у даному періоді часу;

Δ ЗГК – передбачуваний приріст суми резерву грошових коштів у даному періоді часу;

- незбалансований грошовий потік. Він характеризує такий вид сукупного грошового ресурсу з окремої господарської операції, структурного підрозділу (центру відповідальності) або по підприємству в цілому, за яким розглянутий вище балансовий зв'язок не забезпечується. В рамках підприємства в цілому незбалансованим є як дефіцитний, так і надлишковий фінансові ресурси.

8. За періодом часу виділяють два основних види фінансових потоків:

- короткостроковий фінансовий ресурс, за яким період від початку грошових надходжень або виплат до повного їх завершення не перевищує одного року;

- довгостроковий фінансовий потік, , за яким період від початку грошових надходжень або виплат до повного їх завершення перевищує один рік.

Класифікація фінансових потоків у вигляді строкових потоків за цією ознакою використовується, як правило, для характеристики окремих господарських операцій підприємства. Короткостроковий фінансовий ресурс характерний для переважної частини господарських операцій, пов’язаних із операційною та, частково, із фінансовою діяльністю підприємства (отримання, обслуговування й повернення короткострокових кредитів і позик). Довгостроковий фінансовий ресурс характерний для переважної частини господарських операцій, пов’язаних із інвестиційною (реалізація реальних

інвестиційних проектів, інвестування в акції та довгострокові облігації) й, частково, фінансовою діяльністю підприємства (отримання, обслуговування і повернення довгострокових кредитів і позик).

9. За формами використання грошових коштів розрізняють наступні види грошового потоку:

- готівковий грошовий потік, який характеризує ту частину сукупного грошового потоку підприємства, яка обслуговується безпосередньо готівкою (банкнотами, білетами державної скарбниці, розмінною монетою), являє собою касу та поточний рахунок;

- безготівковий грошовий потік, який характеризує частину сукупного грошового потоку підприємства, яка обслуговується різноманітними кредитними і депозитними інструментами фінансового ринку – еквівалентами грошей (чеками, кредитними картками, акредитивами, векселями, банківським депозитами тощо).

Між готівковим і безготівковим грошовими потоками підприємства існує тісний взаємозв’язок. Він зумовлений тим, що готівкові і кредитні (безготівкові) гроші постійно переходять з однієї сфери грошового обігу в іншу, змінюючи при цьому свою форму. Надходження безготівкових коштів на банківські рахунки підприємства передбачає можливість видачі йому готівки. І, навпаки – готівку, не використану підприємством протягом 3-х днів або зверх ліміту каси, має бути переведено в безготівкову форму шляхом її зарахування на відповідні банківські рахунки.

10. За видом валюти:

- грошовий потік у національній валюті, який обслуговується грошима, емітованими Нацбанком України;

- грошовий потік у іноземній валюті, який обслуговується валютою інших країн, і, як правило, пов'язаний із здійсненням зовнішньоекономічних господарських операцій – експорту та імпорту.

При агрегації цих двох видів грошового ресурсу в єдиний грошовий ресурс підприємства враховується вплив зміни валютних курсів у зазначеному періоді на залишок коштів та можливості утворення курсової різниці.

11. За значенням для формування кінцевих результатів господарської діяльності:

- цільовий грошовий потік. Це вид грошового потоку з окремих господарських операцій або видів діяльності, який генерує високий рівень формування чистого грошового потоку (або чистого прибутку). Пріоритетним цільовим вважається грошовий потік, пов'язаний із реалізацією продукції, здійсненням високодохідних інвестиційних операцій тощо;

- другорядний грошовий потік. Це такий вид грошового ресурсу, який через свою функціональну спрямованість або незначний обсяг не справляє істотного впливу на формування кінцевих результатів господарської діяльності. Прикладом такого грошового ресурсу є видача під звіт і повернення підзвітними особами коштів.

12. За передбачуваністю виникнення виділяють такі види грошових потоків:

- плановий грошовий потік, обсяг і час здійснення якого можуть бути повністю прогнозований наперед. Прикладом такого виду грошового ресурсу є амортизаційні відрахування, грошовий ресурс від обслуговування та повернення кредитів та ін.;

- незаплановаинй грошовий ресурс, обсяг і час здійснення якого не можуть бути повністю визначені наперед у зв’язку із можливими змінами чинників зовнішнього середовища. Прикладом такого виду грошового ресурсу є надходження коштів від реалізації продукції (у зв’язку із змінами кон’юнктури ринку), отримання дивідендів за акціями (у зв’язку з нестабільністю результатів господарської діяльності їх емітентів) та ін.;

- непередбачуваний грошовий ресурс, пов'язаний із надзвичайними подіями в процесі здійснення підприємством операційної, фінансової та

інвестиційної діяльності, а також окремими, не визначений наперед, операціями (наприклад, сплата або отримання штрафних санкцій).

Класифікація фінансових ресурсів підприємства за прогнозованістю виникнення використовується, зазвичай, при їх плануванні та оптимізації.

13. За можливістю забезпечення платоспроможності розрізняють такі види фінансових потоків:

- ліквідний фінансовий потік, за яким співвідношення позитивного і від`ємного його потоків дорівнює або перевищує одиницю в кожному інтервалі зазначеного періоду часу, тобто дотримується умова:

$$(ПГП/ВГП) \geq 1, \qquad (1.3)$$

де ПГП – сума валового позивного фінансового потоку (валові доходи) підприємства в кожному з інтервалів зазначеного періоду часу;

ВГП - сума валового від`ємного фінансового потоку (валових витрат) підприємства в кожному з інтервалів зазначеного періоду часу;

- неліквідний фінансовий потік, за яким співвідношення позитивного та від`ємного його видів менше за одиницю в окремих інтервалах зазначеного періоду часу (й по періоду в цілому), тобто дотримується умова рентабельності:

$$(ПГП_0/ВГП_0) < 1, \qquad (1.4)$$

де $ПГП_0$ - сума валового позивного фінансового потоку підприємства в окремих інтервалах зазначеного періоду часу;

$ВГП_0$ - сума валового від`ємного фінансового ресурсу підприємства в окремих інтервалах зазначеного періоду часу.

14. За методом оцінки в часі виділяють наступні види фінансових потоків:

- наявний фінансовий потік. Він характеризує грошовий потік підприємства як єдину порівняльну його величину, приведену за вартістю до теперішнього моменту часу;

- фінансовий ресурс майбутнього. Він характеризує грошовий ресурс підприємства як єдину порівняльну його величину, приведену за вартістю до конкретного майбутнього моменту часу. Поняття «майбутній грошовий ресурс» може використовуватись і як номінальна його величина в майбутньому моменті часу (або в розрізі майбутніх інтервалів майбутнього періоду), яка застосовується для дисконтування в цілях приведення до теперішньої вартості.

15. За безперервністю формування в певному періоді розрізняють такі види фінансових ресурсів:

- стабільний фінансовий ресурс, який у певному періоді часу здійснюється постійно за окремими інтервалами цього періоду. Регулярний характер має більшість грошових ресурсів, що генеруються операційною діяльністю підприємства; ресурси, пов’язані з обслуговуванням фінансового кредиту в усіх його формах; грошові потоки, що забезпечують реалізацію довгострокових реальних інвестиційних проектів та ін.;

- дискретний (нерегулярний) фінансовий потік, пов'язаний із здійсненням одиничних господарських операцій підприємства в певному періоді часу. Наприклад, дискретним грошовим ресурсом є одноразові видатки коштів у зв’язку з придбанням підприємством цілісного майнового комплексу, купівлею ліцензій, з надходженням фінансових коштів у порядку безвідплатної допомоги та ін.

Розглядаючи ці види фінансових потоків підприємства у вигляді потоків, слід звернути увагу на те, що вони розрізняються лише в рамках конкретного часового інтервалу. В межах певного мінімального часового інтервалу всі грошові ресурси підприємства можуть розглядатися як дискретні потоки. І навпаки – в стратегічних інтервалів підприємства переважна частина його грошових ресурсів мають регулярний характер.

Уявлення фінансових потоків підприємства у вигляді потоків надає можливість розглядати їх у динаміці, що полегшує їх облік та дає чітке уявлення про наявність ресурсів у певний момент часу з урахуванням особливостей комплексного підходу.

РОЗДІЛ 2
СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ ВИТОРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Організаційні основи управління витратами підприємства

Для того, щоб задовольнити потреби замовника до якості продукції її цінам, своєчасному строку поставки, вся закупівельна діяльність підприємства має бути погоджена та орієнтована на споживача.

Сировина має бути доставлена та завантажена своєчасно, із мінімальними витратами без браку, доставлена у потрібній кількості у визначені строки саме туди, де її замовляли. Функції управління, що відносяться до матеріально-технічного забезпечення виробництва продукції називають організацією закупівель.

Управління закупівлями – це управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, які здійснюються в процесі доведення сировини з інтересами і вимогами останнього, а також передачі, зберігання й обробки відповідної інформації [4].

Управління закупівлями – це функціональна область менеджменту, що здійснює управління матеріальними та іншими економічними потоками (сервісними, інформаційними, фінансовими, кадровими), що виходять з логістичної системи, з метою поставки сировини для потреб виробництва [9].

Об’єктом вивчення управління закупівлями є матеріальний потік на стадії руху від постачальника до виробництва .

Основні етапи закупівель складаються з розподілу [10]:

1) замовлень між постачальниками при купівлі матеріалів та сировини;

2) вантажів безпосередньо по місцям їх зберігання при надходженні на підприємство;

3) фактичних запасів між різними ділянками виробництва, матеріальних потоків під час продаж.

Організація закупівель базується на наступних принципах [11]:

1. Координація руху товарообігу, від початку операцій товаровиробника і до сервісу споживача.

2. Впровадження всього управління процесами розподілу товарів та послуг, починаючи з визначення цілей та закінчуючи контролем.

3. Пристосування комерційного розподілу, а також канального та фізичного до змін вимог ринку та до потреб покупців.

4. Систематизація управління закупівлями у цілому.

5. Комплексність, контроль за платоспроможністю покупців.

6. Оптимальність роботи системи.

7. Раціональність організаційної структури та організації управління.

Закупівлі охоплюють весь комплекс задач з управління матеріальним потоком на ділянці постачальник-споживач, що починається з моменту постановки задачі реалізації та закінчуючи моментом виходу предмету праці, що надійшов, із сфери уваги постачальника. При цьому, основну увагу необхідно звернути на задачі управління вхідними матеріальними потоками, що вирішуються у процесі просування вже виготовленої продукції до споживача.

Основними функціями управління закупівлями на етапі постачання є [1]:

1) побудування структури закупівель (каналів постачання);
2) оптимальна дислокація центрів закупівель (баз, складів) та інших ланок мережі постачання;
3) підтримання стандартів якості вхідної сировини;
4) експедирування та транспортування сировини;
5) складування, зберігання та вантажопереробка сировини у складській системі;
6) управління запасами сировини;
7) забезпечення цілість вантажів, страхування ризиків, митне оформлення;
8) аналіз витрат та встановлення цін на транспортні послуги;
9) моніторинг товарно-транспортних потоків та інформаційно-комп’ютерна підтримка логістики у дистрибуції, тощо.

Склад задач організації закупівель на мікро- та макрорівнях різниться. Але основними її задачами є наступні [11]:

1. Отримання максимального прибутку підприємства, коли попит споживачів задовольняється найкращім чином.

2. Виробничий апарат підприємства використовується з найбільшим ефектом, завдяки оптимальному завантаженню виробництва замовленнями покупців.

3. Раціоналізація поведінки на ринку, враховуючи його кон'юнктуру, що постійно змінюється.

На рівні підприємства, тобто на мікрорівні, управління закупівлями ставить та виконує наступні завдання:

- планування процесу закупівель;

- організація отримання та обробки замовлення та поставки;

- вибір виду упакування, прийняття рішень з комплектації, а також організація виконання інших операцій, що безпосередньо передують відвантаженню;

- організація розвантаження продукції;

- організація поставки та контроль за транспортуванням;

- організація перевірки за кількістю та якістю.

На макрорівні до задач логістики закупівель відносять:

- вибір схеми розподілу вхідного матеріального потоку;

- визначення оптимальної кількості розподільчих центрів (складів) на території, що обслуговується;

- визначення оптимального місця розташування центру (складу) на території, що обслуговується, а також ряд інших задач, пов'язаних з управлінням процесом проходження матеріального потоку по території району, області, країни, тощо.

Для того, щоб вирішити кожну з вищеперерахованих задач, необхідно знати наступні правила:

1. Результат організації закупівель залежить від специфіки виробничого процесу та задоволення споживацького попиту та отримання прибутку фірмою. Але впливати на рішення покупця та змусити його купити виріб, логістика закупівель не може. Отже, результати та ресурси існують за межами логістики закупівель.

2. Під час просування виробу на ринок необхідно обов'язково оцінювати ринкові можливості підприємства та використовувати максимально його потенціальні переваги. Тобто результат логістики закупівель досягається шляхом використання можливостей, а не шляхом вирішення проблем.

3. Для того, щоб отримати результати ефективної організації закупівель, необхідно прийняти рішення про те, які напрями політики матеріально-технічного забезпечення, що будуть концентрувати ресурси підприємства.

4. Враховуючи закони ринку та потреби покупців за допомогою лідируючих позицій на ринку, організація закупівель може досягати високих результатів.

5. Головна проблема організації закупівель – пошук найновіших факторів удосконалення системи закупівель, тому що навіть при нетривалій бездіяльності будь-яка система закупівель схильна до саморуйнуванню.

6. Якщо організацію закупівель пустити на самоплив, то її функціонування обов'язково буде невірним.

На основі цих правил формується система закупівель підприємства. Вони є основними при здійсненні будь-якої діяльності, пов'язаної із забезпеченням підприємства матеріалами та сировиною.

2.2. Канали закупівель та функції посередників у системі матеріально-технічного забезпечення

Сировина та матеріали та супроводжуючий сервіс постачається кінцевим та проміжним споживачам по визначеним розподільчим каналам, які у своїй сукупності створюють розподільчу мережу підприємства. За визначенням

American Marketing Association, джерело постачання – це організована система закладів та установ, які у своїй сукупності виконують функції щодо взаємовідносин виробника із споживачем для виконання виробничих завдань завдань [12].

Загальновідомі кількісні характеристики каналів постачання:

- рівень каналу;
- довжина каналу;
- ширина каналу;
- інтенсивність каналу.

Рівень каналу постачання – це будь-який посередник – учасник логістичної системи, який виконує функції, трансформуючи матеріальні потоки в процесі їх переміщення до кінцевого пункту призначення [4].

І довжина, і ширина каналів характеризується кількістю посередників (оптових чи роздрібних, торгових чи функціональних) на будь-якому етапі постачання або реалізації продукції підприємства, що розглядаються у вертикальному (ширина каналу) та горизонтальному (довжина каналу) розрізах. Виходячи з цього, розподільчі канали поділяють на вертикальні та горизонтальні [4].

Процедура фінансування витрат означає прийняття управлінських рішень щодо здійснення платежів, які виконують функцію матеріально-технічного забезпечення операційної діяльності підприємства, яке здійснює виробничу діяльність та супутні або суміжні види діяльності, що впливають на стан та потенціал підприємства на ринку товарів і послуг.

Горизонтальні канали постачання є традиційними каналами і складаються із незалежного виробника та одного або декілька незалежних посередників (рисунок 2.1).

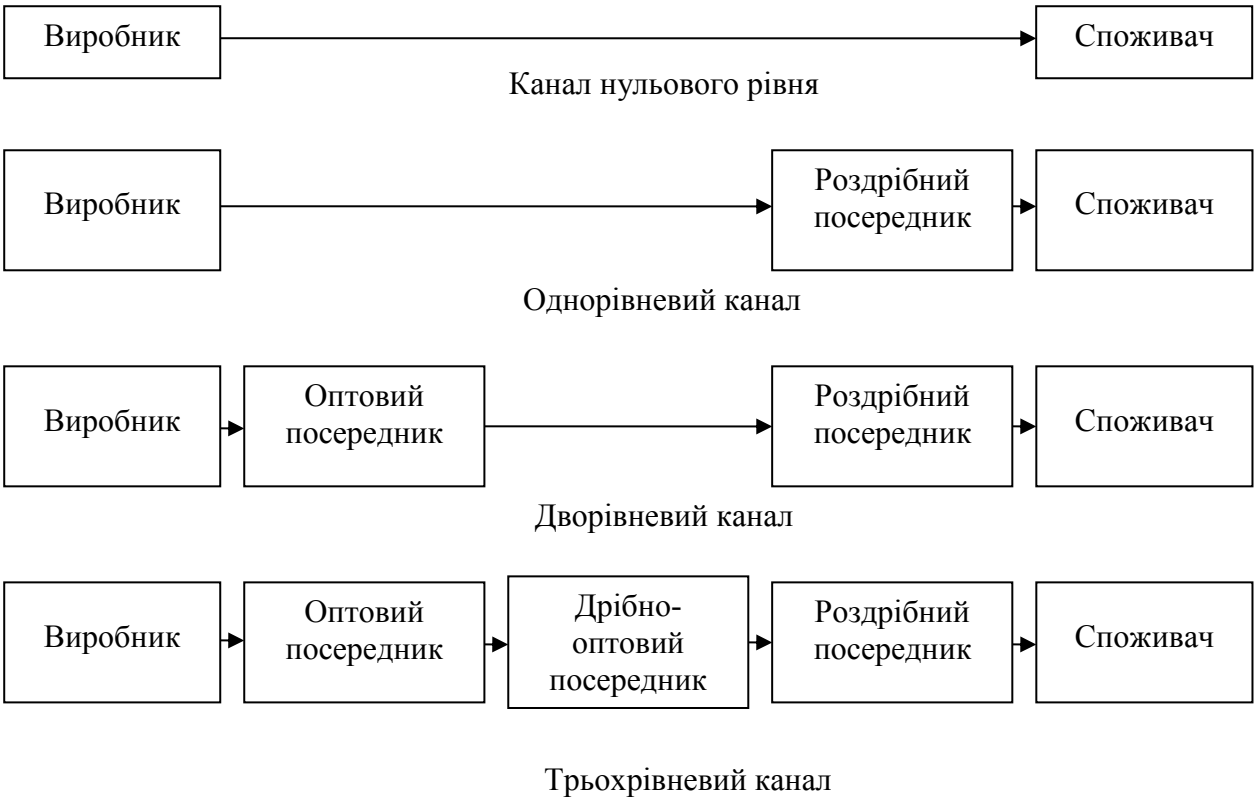


Рисунок 1.3 Канали розподілу різних рівнів [13]

Вертикальні канали розподілу – це канали, які складаються з виробника та одного або декількох посередників, які діють як одна єдина система. Один із членів каналу, як правило, або є власником інших, або надає їм певні привілеї. Таким членом може бути виробник, оптовий або роздрібний посередник. Вертикальні канали виникли як засіб контролю за поведінкою каналу.

Оскільки ми розглядаємо виробниче підприємство, мережа каналів є доволі широкою та включає до себе різноманітні напрямки, що виконують функції забезпечення виробничого процесу сировиною та матеріалами, роботами та послугами, які є інтегрованими в комплексний складний процес виробництва.

Вони економічні та виключають дублювання членами каналу виконуваних функцій.

Вертикальний канал постачання наведено на рисунку 2.2.

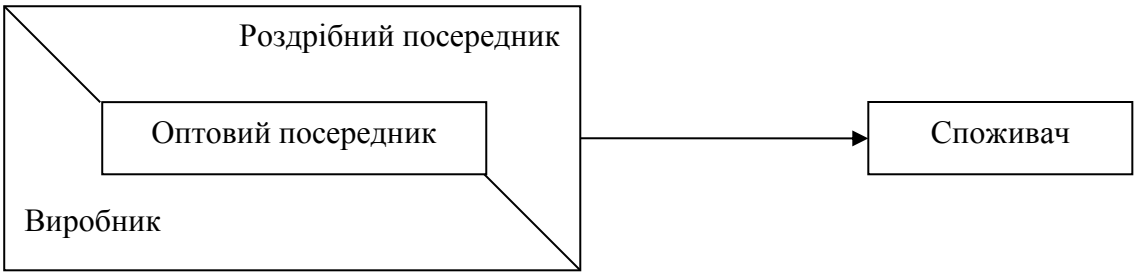


Рисунок 2.2. Вертикальний канал постачання

Інтенсивність каналу характеризується кількістю продукції (у вартісному або натуральному вираженні у випадку однорідності), що просувається через нього.

Вся множина каналів постачання створює мережу постачання підприємства. Види каналів постачання та структура всієї мережі залежать від стратегічних задач та тактичних цілей фірми на ринку збуту готової продукції, від логістичної стратегії фірми, від видів та параметрів товаропотоку та інших факторів.

Збільшення кількості каналів постачання має ряд переваг [1]:

- збільшення охоплювання ринку, тому що нові канали приваблюють нових споживачів;

- зниження загальних витрат на утримання всіх матеріальних ресурсів;

- підвищується якісний рівень постачання у новому, щойно створеному каналі, де враховуються невдоволення покупців попереднього потоку товарів.

Канали поєднуються у групи: прямі, посередні та змішані (табл. 2.3).

З позицій виробників, які створюють матеріальні потоки, чим більше рівнів має канал постачання, тим більше труднощів в узгодженні функціонування всіх ланок з просування матеріальних потоків до споживача.

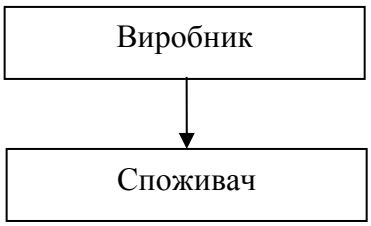
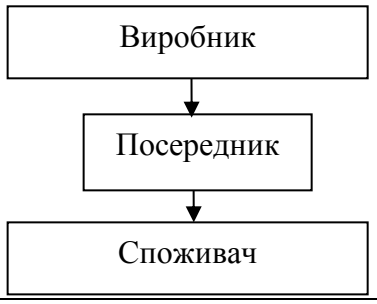
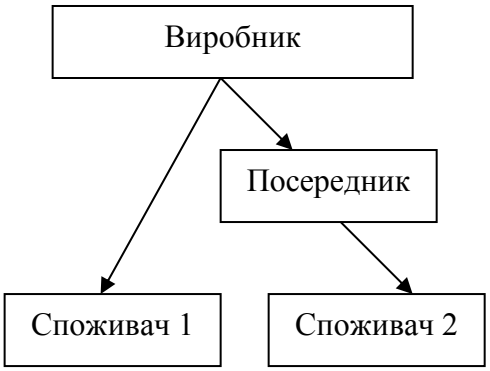
Всі канали створюють мережу постачання фірми. Види розподільчих каналів та структура мережі залежить від таких факторів [1]:

1) стратегічні та тактичні цілі та задачі фірми під час продажу;

2) логістичні стратегії фірми;
3) види та параметри матеріальних потоків, конкурентів, споживчого ринку та оточуючого середовища.

Таблиця 1.3

Групи каналів постачання

Назва групи	Сутність групи	Схема взаємодії виробника зі споживачем
Пряма	Господарські зв'язки між фірмами-контрагентами є безпосередніми	
Посередня	Між фірмами-контрагентами знаходяться посередники, один або декілька	
Змішана	Зі споживачами окремої групи встановлюються прямі зв'язки, а з іншими – посередні	

Прямі канали постачання створюються за схемою виробник – споживач. Такий спосіб використовується, коли виробник не хоче ділитися прибутком із посередником. Але в цьому випадку можуть бути обмеження у часу, місці роботи або у коштах. При посередньому ж каналі товароруху обов'язково є незалежний посередник. Він отримує частину прибутку виробника, але при

цьому, товар стає більш доступним та доведеним до цільових ринків. Це допомагає зекономити і час, і гроші та скоротити обсяги робіт.

Посередні канали розподілу можна застосовувати тоді, коли є кількісна та якісна розбіжність виробництва та продажу матеріалу; виробництво та продаж носять масовий характер; товари не потребують передпродажне та післяпродажне обслуговування, тощо.

Змішаними каналами постачання є такі, що поєднують у собі функції прямих та посередніх каналів.

Структура мережі постачання та схеми можливих логістичних каналів залежать від виду продукції, який виробляє фірма, та від споживчих груп. Розподіл виготовленої продукції для виробничих цілей найчастіше всього відбувається через брокерів, яким допомагають промислові дистриб'ютори.

При побудові мережі постачання необхідно враховувати:

1) характер виробництва та попит на нього;
2) розподільчі ресурси, що має фірма;
3) територіальну специфіку продажу товару;
4) характеристику дистриб'ютора, що займається товаром.

Ефективне використання каналів постачання впливає на позитивний результат діяльності підприємства, насамперед на:

- зниження фінансовий витрат на розподіл продукції;
- продаж продукції найбільш ефективним способом;
- високу ефективність забезпечення широкої доступності товару та доведення його до цільових ринків;
- скорочення обсягу робіт з постачання сировини та матеріалів.

Проблема управління джерелами постачання полягає в тому, що посередницькі структури, які займають проміжне становище між виробниками і споживачами, не завжди прагнуть до зміщення взаємозв'язків із продуцентами. Вони віддають перевагу більш тісним контактам із споживачем. Більшість посередницьких структур хочуть, щоб виробники доводили матеріальні потоки до них і не втручалися в логістичні процеси на подальших етапах переміщення

цих потоків. Підставою для цього служить те, що нерідко на практиці кінцевих споживачів, запити, мотивація і очікування яких вивчаються і задовольняються.

Таким чином, потреби проміжних структур часто ігноруються. Тому при організації логістичних зв'язків з посередниками у сфері розподілу такі конфліктні питання варто аналізувати і враховувати. Це позитивно позначається на ефективності логістичного каналу.

Таким чином, рішення щодо вибору каналів постачання є одним з найважливіших для виробника.

При цьому, організація або особа що формує канал, виконує ряд важливих функцій [13]:

1) проводять дослідницьку роботу зі збору інформації, необхідної для планування розподілу продукції та послуг;

2) стимулює попит шляхом створення та поширення інформації про товар;

3) встановлення контактів із потенційними покупцями;

4) пристосовують товар до вимог покупців;

5) проводять переговори з потенційними покупцями продукції;

6) організують товарорух (транспортування та складування);

7) фінансують рух сировини каналом постачання;

8) приймають на себе ризики, що пов'язані із функціонуванням каналу.

Не всі учасники систему постачання вносять однаковий внесок до господарських зв'язків та в однаковій мірі виграють із цього. Тому виділяють основних та спеціалізованих учасників системи постачання.

Основний учасник – компанія, що приймає відповідальність, яка пов'язана із рухом товару в каналі, та інші фінансові ризики.

Спеціалізовані учасники – компанії, що надають необхідні індивідуальні послуги основному учаснику за визначену оплату.

Під час формування каналу постачання сировини на перше місце висувається рішення про структуру каналу, тобто про кількість рівнів каналу і про конкретний склад членів каналу. Необхідною умовою можливості виробу каналу постачання є наявність на ринку великої кількості посередників.

Посередник – це фізична або юридична особа, що сприяю встановленню ділових зв’язків між постачальником з однієї сторони, та споживачем – з іншої [10].

Залучення посередників має за задачу покращення економічних зовнішньоторгових операцій. У випадку, якщо посередники не забезпечують отримання додаткового прибутку у порівнянні з прибутком, що виробник отримує при самостійному збуті товарів на ринку, залучення їх не має сенсу. Але у більшості випадків використання у торговому процесі посередника мінімізує витрати кінцевого споживача.

Основними причинами звертання до посередників у логістиці закупівель [1]:

1) кращій моніторинг пропозиція;
2) зниження логістичних витрат;
3) краща гнучкість та адаптація фірми до змін оточуючого середовища, що прогнозується;
4) можливість системних та комплексних рішень;
5) розширення доступу до світового рівня виробництва та лідируючим технологіям;
6) зниження ризику та тривалості виробничих циклів та циклів операцій;
7) отримання швидкого доступу до сучасних інформаційних технологій, покращення якості та доступності інформації.

2.3. Управління закупівлями на промисловому підприємстві

Управління закупівлями (УЗ) являє собою сукупність принципів і методів реалізації управлінських рішень, пов’язаних із формуванням, розподілом і використанням коштів, необхідних для забезпечення і організацією їх обороту, спрямованих на забезпечення збереження підприємства та його сталого економічного зростання, що пов’язане із функціонуванням виробництва в номінальному режимі [13, с.25-26].

Як функціональна підсистема постачання, управління закупівлями підпорядковане головній меті – зростанню ринкової вартості та рентного доходу підприємства та безперервному виробництву товарів та наданню послуг.

Місією системи закупівель є повне і своєчасне забезпечення руху матеріальних ресурсів за обсягами, строками і джерелами утворення з оптимальним рівнем витрат.

У ході реалізації головної мети управління закупівлями підприємство спрямоване на розв'язання наступних завдань [7, с.19].

1. Накопичення достатнього обсягу грошових ресурсів підприємства згідно з потребами забезпечення його подальшої виробничої діяльності. Це завдання реалізується шляхом визначення потреби в обсязі грошових ресурсів підприємства на плановий період, впорядкування сукупності джерел постачання їх організація в передбаченому обсязі, забезпечення мінімізації вартості їх використання підприємством.

2. Оптимізація розподілу сформованого обсягу грошових ресурсів підприємства за видами господарської діяльності та напрямами використання. У процесі реалізації цього завдання забезпечується необхідна пропорційність у розподілі грошових ресурсів підприємства на розвиток його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності; в рамках кожного з цих видів діяльності обираються найефективніші напрями використання грошових ресурсів, що забезпечують досягнення максимальних результатів господарської діяльності та стратегічних цілей розвитку підприємства в цілому.

3. Підтримка високого рівня фінансової стійкості підприємства в процесі його закупівель. Належна фінансова стійкість забезпечується формуванням раціонального змісту та складу джерел залучення коштів і, в першу чергу, співвідношення об'єму їх залучення з власних та сторонніх джерел; оптимізацією обсягів залучення коштів за строками їх повернення; формуванням достатнього обсягу грошових ресурсів, що залучаються на довгостроковій основі; своєчасною реструктуризацією зобов'язань щодо повернення коштів в умовах небезпечних станів.

4. Підтримка постійної платоспроможності компанії для виконання зобов'язань перед партнерами. Таке завдання вирішується передусім за рахунок ефективного управління залишком грошових коштів та їх еквівалентів; формування достатнього обсягу їх страхових резервів; забезпечення рівномірності надходження коштів на підприємство; забезпечення синхронності формування вхідного і вихідного фінансового потоку; вибору оптимальних засобів платежу в розрахунках із контрагентами з господарських операцій.

5. Максимізація чистого прибутку, яка забезпечувала б планові темпи економічного розвитку підприємства. Реалізація цього завдання забезпечується за рахунок формування грошового обігу підприємства, що утворює необхідний обсяг прибутку у процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності; вибору ефективної амортизаційної політики підприємства; своєчасної реалізації не використовуваних активів – забезпечення коштів для оплати відповідних рахунків.

6. Забезпечення мінімальних видатків вартості грошових коштів у процесі їх господарського використання на підприємстві. Грошові кошти та їх еквіваленти втрачають свою вартість під впливом факторів часу, інфляції, ризику. Тому при організації грошового обігу слід уникати формування надмірних запасів коштів, диверсифікувати напрями і форми використання грошових ресурсів, уникати певних видів фінансових ризиків або забезпечувати їх локалізації.

Важливими завданнями управління закупівлями також є:

- забезпечення стабільності основного фінансового потоку за рахунок здійснення основної операційної діяльності;

- здійснювати витрачання грошових коштів відповідно до розробленого фінансового плану і платіжного графіку (плану закупівель);

- забезпечувати в процесі господарської діяльності максимально швидку оборотність грошових коштів.

Визначені завдання управління закупівлями підприємства щільно взаємопов'язані, хоча окремі з них мають різноспрямований характер

(наприклад, підтримка постійної платоспроможності й мінімізація втрат вартості коштів під час їх руху). Тому протягом управління фінансовими ресурсами підприємства окремі завдання мають бути узгоджені між собою для найефективнішої організації виробництва.

Управління закупівлями входить у склад методів логістики і здійснюється в рамках системи менеджменту підприємства, яка представляє собою сукупність принципів, якої дотримується підприємство для досягнення його загальноекономічної цілі. Метою логістики є побудова ефективної системи управління ФП, яка б забезпечувала досягнення стратегічних і операційних цілей підприємства.

Стратегічний і оперативний механізми управління закупівлями тісно взаємопов'язані: об'єктивний вибір стратегії створює сприятливі умови для вирішення тактичних завдань.

Оперативний механізм управління закупівлями [9]:

- охоплює ряд конкретних практичних заходів, способів і прийомів реалізації обраної системи закупівель;

- підпорядкована стратегії і в той же час коригує окремі складові використання і накопичення фінансових ресурсів у рамках короткострокових періодів;

- забезпечує реалізацію стратегій підприємства з найменшими витратами часу і ресурсів у поточному періоді.

Така підсистема формується підприємством самостійно і є індивідуальною для кожного підприємства, оскільки має враховувати особливості його фінансово-господарської діяльності, положенням стратегії підприємства, а також специфічні умови зовнішнього та внутрішнього середовища її реалізації. Однак така індивідуальність досягається при використанні сукупності загальних підходів, прийомів та механізмів менеджменту.

При визначення моделі управління закупівлями потрібно дотримуватись таких принципів:

- вірогідність що передбачає своєчасне і повне формування фінансової інформації щодо операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства, структурованої відповідно до потреб моделі або обґрунтування кожного рішення;

- збалансованості, тобто обґрунтованого використання для потреб управління доходами та витратами критеріїв і методів групування, зведення та узагальнення ресурсів суб'єкта господарювання;

- ефективності забезпечення досягнення цілей управління, виражене в позитивній зміні абсолютного значення індикатора ефективності за підсумками звітного та планового періодів.

Організаційне забезпечення ефективної моделі управління доходами та витратами підприємства можна охарактеризувати такими напрямами логістики як:

- організація трансакцій, зокрема визначення часу, обсягів і повноти руху грошових коштів підприємства для забезпечення закупівель (генерування прибутків та їх параметри);

- контроль руху ресурсів, зокрема на відповідність бюджетним параметрам діяльності підприємства у плановому та звітному періодах і дотримання значень цільових індикаторів;

- підтримка управлінських рішень та оцінка ефективності менеджменту закупівель.

Стан фінансових ресурсів є критерієм прийняття управлінських рішень щодо достатності грошових коштів для реалізації альтернативи вкладення у реальний бізнес, забезпечення функціонування підприємства (руху матеріальних, інформаційних та інших ресурсних ресурсів), або їх вкладення у фінансові інструменти.

Забезпечити системний підхід до управління закупівель, націлити фінансовий механізм на задоволення потреб споживача як головну ціль підприємства, прискорення руху фінансових коштів і мінімізацію витрат доцільно на засадах певної корпоративної політики.

Збалансованість у закупівлях доцільно розглядати як концепцію управління закупівлями за умови забезпеченості фінансовими ресурсами щодо раціоналізації формування, розподілу і використання грошових коштів з метою задоволення потреб споживачів [11, с.45].

Досягнення компромісу між виконанням зобов'язань підприємства перед споживачами та необхідними для цього фінансовими ресурсами досягається за умови реалізації в управління фінансами принципів раціоналізму: забезпечення надійного функціонування всіх елементів логістики; координації та інтеграції всіх ланок системи менеджменту в управлінні закупівлями [12, с.19].

При удосконаленні системи управління закупівлями на підприємстві необхідно дотримуватись принципів раціональності, а саме система не повинна ускладнюватись штучно. Ключовим показником, що характеризує ефективність управління закупівлями підприємства є абсолютна кількість оборотних коштів та фондів обігу підприємства.

В системі оперативного управління закупівлями на підприємстві в режимі реального часу керівнику необхідно мати інформацію про стан коштів на розрахунковому рахунку, в іншому випадку необхідно мати інформацію про матеріальний баланс тощо.

Ключові питання в управлінні закупівлями на промисловому підприємстві є:

- забезпечення достатньою кількістю сировини та матеріалів виробничого процесу в його номінальних параметрах;
- забезпечення наявності супутніх послуг та додаткових матеріалів;
- економність закупівель – їх здійснення за мінімальною ціною;
- забезпечення належної якості закупівель – для надійного функціонування обладнання;
- виконання своїх зобов'язань перед партнерами-постачальниками;
- наявність достатньої кількості коштів для забезпечення оплати рахунків в межах зобов'язань перед партнерами;

- наявність місця для розвантаження, зберігання та передачі вантажу у виробництва;
- максимальне скорочення термінів зберігання сировини та матеріалів.

Отже, закупівлі на підприємстві являють собою систему, а якою на нього надходить сировина, матеріали, енергетичні ресурси, ділові послуги для виробництва (технологічні закупівлі, тобто те, що надходить в межах технології). В цьому випадку закупівлі носять виробничий характер, тобто кількість закупівель визначається технологічними потребами, адже сировини має бути стільки, скільки потрібно.

Також, підприємство отримує матеріали, енергію для забезпечення життєдіяльності. Причому мета підприємства – забезпечити економне використання ресурсів, та споживання їх найменшої кількості без шкоди для виробництва. Головною умовою стабільного забезпечення ресурсами є наявність грошового забезпечення – коштів, або ліквідних активів.

Фінансова система промислового підприємства є складним комплексом підсистем та взаємозв'язків, які формують єдину мережу касового обслуговування, документарних платежів та документообігу, обліку грошових коштів та матеріалів, складські операції, проведення аудитів та інвентаризацій, ведення спеціальних та загальних форм бухгалтерського обліку та звітності, які необхідні як власникам, так і стороннім організаціям, що впливають на процес життєдіяльності фірми та його ринкову позицію.

Головною умовою успішного фінансового менеджменту фірми є збалансованість доходів та витрат, які відбуваються на протязі одного звітного або планового періоду часу. Це досягається за рахунок успішного планування витрат, тендерних процедур та управління дебеторсько-кредиторською заборгованістю для всіх ланок, які інтегровані в управлінський процес.

ВИСНОВКИ І РЕКОМЕНДАЦІЇ

Дипломна кваліфікаційна робота бакалавра на тему: «Управління фінансовими потоками промислового підприємства в умовах воєнного часу» в умовах воєнного часу» є цілісним науковим дослідженням проблеми фінансової матеріальної складової, матеріально-технічного забезпечення підприємства грошима, товарами та матеріалами в специфічних умовах війни.

Актуальність теми зумовлена стратегічним положенням промислових підприємств в українській системі торгівлі та вплив на фінансову систему місцевих територіальних громад міста Запоріжжя, його експортною орієнтацією на ЄС, наявністю значних фінансових ресурсів для підприємства, формуванню експортних партій продукції та ціноутворенню.

Мета роботи - розробити механізм постачання товарів та сировини на ринки зарубіжжя та отримання валютної виручки.

Ефективність роботи підприємства-експортера багато в чому залежить від управлінської діяльності, що забезпечує реальну економічну самостійність та конкурентоспроможність. Посилення конкуренції, зміна споживчої поведінки учасників роздрібного ринку, постійне зростання цін на основні компоненти ресурсів – це причини, які спонукають підприємство зосередити увагу на розробці нових концепцій та сучасних підходів до управління виробничим процесом та, як наслідок, його головною складовою і результатом, тобто прибутком. Витрати підприємства є найважливішим показником економічної ефективності бізнесу, що відображає всі сторони господарської діяльності та акумулює результати використання всіх імпортних та виробничих ресурсів. У період відсутності сталого дефіциту товарів і відносної стабілізації ринкових відносин на перший план виходять проблеми управління внутрішніми ресурсами підприємства та оптимізації митних витрат. Управління експортм є важливим видом зовнішньоекономічної діяльності суб’єктів підприємництва, оскільки фінансовий результат діяльності будь-якого підприємства багато в чому залежить від якості аналізу та управління експортними поставками.

Для досягнення мети було виконано низку заходів, які розблоковують рух вантажу через всі види транспорту та організація внутрішніх резервів – накопичення товару на портових складах підприємства. Було проаналізовано експортний ринок продукції та динаміку цін на ньому, що доводить доцільність створення резервів продукції масового споживання.

В роботі аналізується також світовий та європейський ринок продуктів, як середовище для існування фірми та її подальшого розвитку.

Український ринок металопродукції побудований на корпоративних основах та виконує важливу роль в економіці України, забезпечують населення та підприємства необхідними товарами та соціальними благами через заробітну платню та податки.

Основні гравці ринку займають провідне положення, контролюючи приблизно 20 – 25 % загального обсягу ринку металопродукції.

Проблемі управління імпортними поставками, як одної з найбільш складних та важливих в українській економіці, остільки витрати - важливий показник економічної ефективності виробництва, що охоплює всі сторони господарської експортної діяльності, присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених таких, як Бутинець Ф., Великий Ю., Гордієнко В., Данилюк М., Дорндбуш Р., Друрі К., Загородній А., Козаченко Г., Лінсей Д., Цал-Цалко Ю. та ін.

Водночас проблема системного розрахунку фінансів та комплексного підходу до розподілу витрат за видами діяльності залишається недостатньо дослідженою, тому виникає потреба дослідження та впровадження у практику функціонального підходу до організації експортної діяльності, при якому взаємозв'язки всіх елементів, що утворюють виробничо-збутовий процес, досліджуються комплексно та у вигляді системи.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства : монографія / Великий Ю.М.; Міністерство освіти і науки України, Харків, нац. економ. ун-т. Х. : ІНЖЕК, 2009. 192 с.

2. Бутинець Ф. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Бутинець, Т. Давидюк, З. Канурна, Н. Малюга, Л. Чижевська ; За ред. проф. Ф. Бутинця. 3-тє вид., доп. і перероб. Житомир : ПП «Рута», 2005. 480 с.

3. Шутько Т. І. Економічна сутність управління витратами підприємства. Ефективна економіка. 2014. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3681

4. Литовченко О.Ю. Управління витратами на підприємстві: теоретичний аспект.

Інфраструктура ринку. 2019. Випуск 31. С. 301-309. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/31_2019_ukr/47.pdf

5. Маркіна І.А., Вороніна В.Л., Рудич А.І. Теоретичні основи управління витратами підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2020 р. № 4 (115). С. 140-147. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/4_2020/26.pdf

6. Борисюк І. О., Семеняка Я. В. Формування системи управління витратами підприємства. «Modern Economics». Електронне наукове фахове видання з економічних наук. 2017. №6 (2017). С. 15-23. URL: https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Borisyuk-I.-O.-Semenyaka-YA.-V..pdf

7. Андрющенко І. С. Управління витратами операційної діяльності підприємств ресторанного господарства : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами»; Харківський держ. ун-т харч. та торгівлі. Харків, 2016. 23 с.

8. Крот Ю.М., Пастернак Я.П. Формування ефективної системи управління витратами підприємств. Вісник ХДУ. Серія «Економічні науки». 2018. Том 2. № 28 (2018). С. 148-151. URL: https://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/67/64

9. Ющишина Л. О. Менеджмент ресурсів та витрат: курс лекцій. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 103 с.

10. Федірко М., Чумак А., Грицюк І. Теоретико-методологічні аспекти управління витратами підприємств комунальної теплоенергетики України. Вісник ТНЕУ. 2015. № 1. С. 33-42.

11. Чорна М.В., Смірнова П.В., Бугріменко Р.М. Управління витратами : навч. посіб. / М. В. Чорна, П. В. Смірнова, Р. М. Бугріменко, 2017. 166 с. https://xn--e1ajqk.kiev.ua/wp- content/uploads/2019/12/Upravlyannya-vitratami-CHorna-M. -V..pdf

Герасименко І. М. Про методи обліку витрат в умовах ризику // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий раз- личных форм собственности: Сб. науч. тр. До- нецкой гос. академии управления и ИЭП НАН Украины. – Донецьк: ДонДАУ ІЕП НАН України, 2001. – С. 126-132.

2. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підр. – К., 2003. – 704 с.

3. Зоріна В. Н. Формування та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) в галузях народного господарства: Навч. пос. / В. Н. Зо- ріна, Г. В. Сеніна. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.

4. Николаева С. А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: Теория и практика. – М., 1993.

5. Славников Д. Таргетирование затрат на практи- ке // Справочник экономиста, 2007, март. – С. 7-11.

6. Antony R. N. Planning and Control System: A. Framework for Analysis. – Boston: Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1965. – 180 pp.