

СУЧАСНІ ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ СКЛАДУ ТА ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

MODERN WAYS OF OPTIMIZATION AND SOURCES OF FORMATION WORKING CAPITAL ENTERPRISE'S

УДК 330.145:658.14

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-69>

Яскал О.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
Яновський М.М.
студент
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто напрями оптимізації складу та джерел формування оборотного капіталу підприємства (на прикладі підприємства будівельної галузі). Доведено, що використання факторингу, системи знижок та націнок, застосування HubSpot CRM за різними напрямками (дебіторами, кредиторами, асортиментом товарів тощо) для проведення постійного моніторингу, посилення відповідальності за використання оборотним капіталом призведе до позитивних суттєвих зрушень у результатах діяльності підприємства. Встановлення пріоритетних джерел формування і поповнення оборотного капіталу слід розглядати як одну з головних проблем фінансово-господарської діяльності підприємства. Використання у практичній діяльності матриці пріоритетних джерел формування і поповнення оборотного капіталу дасть можливість не тільки раціонально формувати, а й забезпечити активний системний пошук джерел поповнення оборотного капіталу залежно від зміни фінансової стратегії.

Ключові слова: оборотний капітал, факторинг, система знижок, інвестори, кредит, CRM-система, фінансовий стан.

В статье рассмотрены направления оптимизации состава и источников формиро-

вания оборотного капитала предприятия (на примере предприятия строительной отрасли). Доказано, что использование факторинга, системы скидок и наценок, применение HubSpot CRM по различным направлениям (дебиторам, кредиторам, ассортименту товаров и т. д.) для проведения постоянного мониторинга, усиление ответственности за использование оборотным капиталом приведут к положительным существенным сдвигам в результатах деятельности предприятия. Установление приоритетных источников формирования и пополнения оборотного капитала следует рассматривать как одну из главных проблем финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Использование в практической деятельности матрицы приоритетных источников формирования и пополнения оборотного капитала позволит не только рационально формировать, но и обеспечить активный системный поиск источников пополнения оборотного капитала в зависимости от изменения финансовой стратегии.

Ключевые слова: оборотный капитал, факторинг, система скидок, инвесторы, кредит, CRM-система, финансовое состояние.

The article has considered directions of optimization of composition and sources of formation of working capital of the enterprise (on the example of the enterprise of the construction industry). There has a gradual decline in the efficiency and imbalance of the working capital structure in most enterprises. The reason for inefficient use of working capital is not so much the negative impact of the global or national crisis, but in the shortcomings of the current economic mechanism of its reproduction. The structure of sources of working capital formation depends to a great extent on the methodological and organizational bases of its participation in the activity of the enterprise. It has been proven that the use of factoring, discounts and surcharges, the use of HubSpot CRM in various areas (debtors, creditors, product mix, etc.) for ongoing monitoring, increased responsibility for the use of working capital, will lead to positive significant shifts in the results activity of the enterprise. Working capital can be replenished by attracting funds from investors (future owners), as well as using financial instruments for refinancing receivables, but not all enterprises are able to fully utilize them. Setting priorities of sources and replenishment of working capital should be considered as one of the main problems of financial and economic activity of the enterprise. It has justified that businesses need to pay attention to monitoring the timing of settlements and to solve the problem of effective control over deferred payments (advances and receivables). The introduction of fines will allow companies to discipline customers and reduce the risk of losing money. It has proved that the company needs to establish a framework for continuous monitoring of existing products and stocks at the moment. Such a framework should contain information on the server so that it at any moment could available operational and functional managers, owners. Therefore, the use in the priority matrix sources of formation and replenishment of working capital will not only allow rational formation, but also provide an active systematic search for sources of replenishment of working capital, depending on changes in financial strategy.

Key words: working capital, factoring, discount system, investors, credit, CRM system, financial condition.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції в управлінні підприємствами зумовлюють нові умови його організації. Неплатежі, оподаткування, висока конкуренція, темп інфляції й інші кризові явища змушують підприємства змінювати свою політику по відношенню до оборотного капіталу, шукати нові джерела його поповнення, вивчати проблему ефективності його використання. Кожне підприємство для ведення виробничої діяльності повинно мати в необхідних розмірах оборотний капітал. Від ефективності вкладення оборотного капіталу, джерел його формування залежать фінансова стабільність підприємства, його платоспроможність і, відповідно, прибутковість. Сучасна

господарська практика потребує прийняття як зважених, так і нетрадиційних рішень, які базуються на глибокому синтезі досягнень сучасної фінансової теорії та досвіди фінансового управління. Ефективно управляючи оборотним капіталом, можна достатньо швидко досягти позитивних результатів у фінансовому оздоровленні підприємства. Причина неефективного використання оборотного капіталу полягає не стільки в негативному впливі світової чи національної кризи, скільки в недоліках діючого господарюючого механізму його відтворення. Зокрема, коефіцієнт забезпеченості власними коштами став від'ємним значенням у багатьох галузях реальної економіки ще до

2010-х років. Усі вітчизняні підприємства перебувають в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Саме тому відбувається гостра боротьба за споживача, ринки збуту та їх перерозподіл. Для цього підприємства змушені більш виважено прорахувати свою розподільчу політику, продумувати та відпрацьовувати механізми продажів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями практики управління оборотним капіталом та джерелами його фінансування займалися багато вітчизняних науковців. Зокрема, погоджуємося з думкою І.О. Бланка, що основною метою управління оборотним капіталом підприємства є забезпечення максимізації прибутку в теперішньому та майбутньому періодах [1, с. 74]. В.О. Кучменко вважає, що ключовим моментом у реалізації механізму формування чинника конкурентоспроможності підприємства виступає обґрунтування питомої ваги кожного елемента оборотного капіталу згідно зі стратегічними амбіціями підприємства [2]. І.В. Яскал, О.В. Кондрієвич доводять, що політика управління оборотним капіталом підприємства спрямована на забезпечення довгострокової виробничої й ефективної фінансової діяльності підприємства, що досягається через пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи [3]. І.М. Гринюк сформовано матрицю поєднання стратегій управління і фінансування оборотного капіталу та встановлено його наслідки, визначено тип стратегій управління оборотним капіталом і джерелами його фінансування, які використовують досліджувані підприємства [4]. Ю.В. Дубей обґрунтовано пріоритетні напрями господарської діяльності, пов'язані з прискоренням обороту шляхом удосконалення вибраної політики щодо оптимізації дебіторської заборгованості, запасів і грошових коштів [5]. Незважаючи на велику кількість наукових праць у сфері управління оборотним капіталом підприємств, ступінь їх розроблення не можна вважати вичерпаним, тому в процесі розвитку економічних відносин необхідно приділяти увагу такому питанню, як пошук шляхів оптимізації та пріоритетних джерел фінансування оборотного капіталу.

Постановка завдання. Метою статті є визначення можливих шляхів оптимізації складу та дже-

рел формування оборотного капіталу підприємства (на прикладі підприємства будівельної галузі) в сучасних умовах та механізмів їх імплементації у практичну діяльність.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Політика управління оборотним капіталом підприємствами передбачає формування системи цільових показників на основі аналізу ефективності його використання. Разом із тим спостерігається поступове зниження ефективності та незбалансованість структури оборотного капіталу на більшості підприємств. Також важливим із погляду ефективності використання оборотного капіталу підприємствами є прискорення залучення грошових оборотних коштів на короткостроковий період. Вивільнена частина оборотних коштів може використовуватися підприємствами як додатковий інвестиційний ресурс, що формується з внутрішніх джерел.

Одним з ефективних способів зменшення ризику дебіторської заборгованості є використання підприємствами факторингу, який є не тільки джерелом фінансування самого підприємства, а й послугою, що робить зручнішими розрахунки для покупців. Головним завданням застосування факторингу є забезпечення такої системи відносин між постачальником, тобто між підприємством та покупцем, коли другий отримує товар із відстрочкою платежу, а перший не відчуває дефіциту в оборотних коштах і не страждає від касових розривів. Таким чином, основною метою факторингу є стимулювання збільшення обсягів продажів.

Українське законодавство трактує факторинг як особливий механізм перевідступлення права вимоги. Хоча насправді факторинг є набагато ширшим поняттям і включає у себе цілий комплекс послуг, складниками якого є фінансування, управління дебіторською заборгованістю, інформаційно-аналітичне обслуговування, консалтинг.

Основними операторами факторингового ринку України є «Укрексімбанк», «Райффайзен Банк Аваль», «ОТП Банк», «Укрсоцбанк». Умови та тарифи надання факторингових послуг найбільшими операторами факторингового ринку України наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Умови надання факторингу провідними банками України

Банк	Макс. обсяг факторингу, % суми поставки	Ставка в гривнях, річних	Комісія за управління дебіторським боргом та за обслуговування, % суми боргу
Укрексімбанк	95%	20 – 22%	-
Райффайзен Банк Аваль	80 – 90%	15-15,5%	0,5-1%
ОТП Банк	90%	12,5-17%	0,5 – 3,2%
Укрсоцбанк	75%	19-21%	0,5 – 1,5%

Джерело: складено на основі [6, с. 83; 7]

Для прикладу було визначено ефективність факторингової операції для ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка». ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка» – це будівельна організація, яка займається монолітним будівництвом, яке здійснюється з використанням новітніх технологій провідних зарубіжних фірм. Основні види продукції та послуг, які виробляє ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка»: будівництво споруд та будівель різного призначення; розроблення проектно-кошторисної документації; виробництво бетонних сумішей різних класів та призначення; виробництво сухих будівельних сумішей; виробництво виробів із бетону; консультативні послуги.

Для розрахунку використовуємо середній тариф найбільших банків, які надають факторингові послуги. ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка» мало на кінець 2018 р. дебіторську заборгованість в обсязі 1 232 тис грн. З метою підвищення фінансової стійкості підприємству можна запропонувати продати банку право стягнення дебіторської заборгованості на суму 1 200 тис грн на таких умовах: комісійна плата за здійснення факторингової операції становить 1% від суми боргу; банк надає кредит у розмірі 80% від суми боргу у формі попередньої оплати його боргових вимог; процента ставка становить 17% на рік; рівень процентної ставки на ринку короткострокових кредитів становить 22% на рік.

Виходячи із цих даних, визначимо додаткові витрати ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка» на здійснення факторингової операції. Вони становлять:

$$\text{Комісійна плата} = \frac{1200 \times 1}{100} = 12 \text{ тис. грн}$$

$$\begin{aligned} \text{Плата за користування кредитом} &= \\ &= \frac{(1200 \times 0,8) \times 17}{100} = 163,2 \text{ тис. грн} \end{aligned}$$

$$\text{Разом витрат} = 12 + 163,2 = 175,2 \text{ тис. грн}$$

З огляду на розраховану суму додаткових витрат, визначимо їх рівень відносно додатково отриманих грошових активів. Він становитиме:

$$\text{Плата за користування кредитом} = \frac{175,2 \times 100}{1200 \times 0,8} = 18,25\%$$

Порівнюючи отриманий показник із середнім рівнем процентної ставки на ринку грошей, ми бачимо, що здійснення факторингової операції для підприємства більш вигідне, ніж отримання фінансового кредиту.

Загалом можливо зменшувати питому вагу дебіторської заборгованості в структурі вартості майна шляхом запровадження нових методів роботи з постачальниками. Доцільним було б запровадження такої системи розрахунків із постачальниками, яка б давала змогу сплачувати їм за продукцію тільки після отримання товару або

навіть із відстрочкою платежу. Це дасть змогу не виймати кошти з обороту для сплати авансів. Таким чином, ефективності роботи підприємства сприятиме факт, якщо для підприємства буде існувати відкритий товарний кредит у постачальників товарів (хоча б до 90 днів).

Для стимулювання бажання клієнтів підприємств купувати продукцію за «живі гроші» доцільним буде створення системи знижок. Принципи даної системи знижок та націнок можуть зводитися до такого: під час розрахунку в момент купівлі знижка становитиме 0% і націнка – 0%, за такого варіанту підприємство одразу ж може зараховувати валовий дохід від продажу товарів.

Якщо покупець хоче придбати продукцію з відстрочкою платежу, то для нього буде відсутня знижка, а націнка становитиме 20%. Перевагою такого заходу є те, що підприємство в майбутньому має додатковий прибуток – плату за користування кредитом, сплачену покупцем.

Під час розрахунку з клієнтом по передоплаті, тобто з отриманням авансу, можна надати знижку в 15%, націнки при цьому не буде. Такий варіант розрахунку дає змогу підприємству одразу зарахувати валовий дохід від продажу товарів і мати кошти в обороті навіть до здачі будівлі в експлуатацію.

Таким чином, якщо для прикладу взяти покупку продукції на суму 100 тис грн, то цінові методи стимулювання покупців матимуть структуру, наведену в табл. 2.

Також підприємствам необхідно звернути увагу на моніторинг вчасності розрахунків та вирішити проблему з проведенням ефективного контролю над відстроченими платежами (авансами та дебіторськими зобов'язаннями). Правильним було б довести до відома клієнтів та постачальників схему розрахунків, за якою за відстрочення платежу покупцю йому надається товарний кредит строком на 30 днів (для юридичних осіб та постійних клієнтів) або на 10 днів – для фізичних осіб. При цьому вартість покупки не лише зростає на 20%, а й може бути збільшена ще на 20% за умови невчасної сплати.

Запровадження штрафних санкцій дасть змогу підприємствам дисциплінувати клієнтів та зменшити ризик утрати коштів. Також якщо відсотки за взяття покупцем товарного кредиту зробити диференційованими, тобто чим більший термін кредиту, тим більшою є націнка на продукцію, то це прискорить сплату за зобов'язанням, а отже, прискорить оборот підприємства.

Щодо роботи з основними постачальниками продукції, то підприємствам пропонується такий підхід: якщо постачальник не в змозі надати підприємству товарний кредит, а натомість вимагає передоплати, то підприємство сплатить суму авансу за 15 днів до поставки йому продукції.

Можливі цінові методи стимулювання партнерів по збуту та їхній вплив на оборотний капітал підприємства

Вид оплати	Сума знижок/націнок, %	Середній рівень ціни зі знижкою/націнкою, грн	Вплив на фінансовий стан підприємства
У момент реалізації	0	100000	Формує прибуток, є джерелом власного оборотного капіталу
За передоплатою	- 15%	85000	Збільшує оборотні активи, зменшує потребу в оборотному капіталі
З відстрочкою платежу	+ 20%	120000	Формує додатковий прибуток, є джерелом власного оборотного капіталу

Джерело: розраховано авторами

Якщо ж з вини постачальника продукція не буде доставлена вчасно, то сума до сплати буде зменшена на 20%. Такі умови є цілком прийнятними і досить вигідними для обох сторін.

Для здійснення моніторингу за відстроченими платежами (зобов'язаннями товариства) слід використовувати безкоштовну версію HubSpot CRM, яка забезпечує відстеження та можливості клієнтів, при цьому кількість користувачів та контактів необмежена. Дана система охоплює інструменти для відстеження та перегляду електронної пошти, автоматизацію маркетингових заходів. Також створення даної бази дасть змогу слідкувати за всіма постачальниками, яким було сплачено аванс, і за всіма покупцями, які взяли товарний кредит, час взяття ними на себе зобов'язання, критичний час його погашення та фактичний час сплати, форму, в якій було здійснено розрахунок (грошовий, товарний, змішаний та ін.), суму можливих штрафних санкцій та фактичну суму до сплати.

Оптимізація складу оборотних активів не повинна обмежуватися лише реструктуризацією дебіторської заборгованості. Удосконалення також має здійснюватися в таких напрямках:

- 1) скорочення запасів товарно-матеріальних цінностей;
- 2) прискорення обертання оборотних коштів за рахунок реалізації непотрібних, залежалих товарно-матеріальних цінностей та товарів.

Щоб досягти поставлених цілей, підприємству необхідно заснувати базу для постійного моніторингу наявних товарів та запасів на складі. При цьому дана інформаційна база повинна міститися на сервері, щоб нею в будь-який момент могли скористуватися операційний та функціональний менеджер, керівник. Необхідно щодня проводити обмін інформацією через мережу. Це дасть змогу завжди мати достовірну інформацію і в повному обсязі задовольнити потреби покупців.

Структура джерел формування оборотного капіталу значною мірою залежить від методологічних та організаційних основ його участі в діяльності підприємства. У зв'язку із цим основним завданням у зазначеному процесі є досягнення їх збалансованості, враховуючи економічні потреби

і фінансові можливості господарюючого суб'єкта, між якими не існує прямого зв'язку. Вона виникає лише в реальному процесі виробництва, коли від сформованої величини оборотного капіталу залежить рівень забезпеченості оборотними активами.

Вихідними умовами визначення пріоритетних джерел формування оборотного капіталу підприємства необхідно вважати характер господарських зв'язків, їх стійкість і надійність, ритмічність оборотності, фінансові можливості підприємства.

Виходячи з вищевикладеного, складено матрицю пріоритетних джерел формування і поповнення оборотного капіталу (табл. 3).

Використання власних джерел для формування оборотного капіталу для ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка» є певним чином обмеженим, оскільки у підприємства є значні збитки минулих років, тому частина отриманого прибутку витрачається на фінансування непокритого збитку.

Одним із прогресивних внутрішніх джерел збільшення оборотного капіталу для підприємства може стати запропоноване вище рефінансування розрахунків, основною формою якого є факторинг. Ці фінансові операції дають підприємству можливість за короткий період рефінансувати значну частину дебіторської заборгованості, скоротивши час фінансового та операційного циклу. Недоліком є додаткові витрати, пов'язані зі здійсненням операцій рефінансування дебіторської заборгованості.

Доцільність використання позикових коштів для ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка» повинна бути розрахована за допомогою ефекту фінансового левариджу. Проте слід зауважити, що ймовірність отримання довгострокового кредиту дещо низька через необхідність фінансування підприємством непокритих збитків минулих років.

Результати дослідження показали, що початкове формування оборотного капіталу ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка» відбулося згідно з його організаційно-правовою формою господарювання. Поповнювати оборотний капітал шляхом залучення коштів інвесторів (майбутніх власників), як і використовувати фінансові інструменти рефінансування дебіторської заборгованості, мають можливість усі підприємства, проте ТОВ «Проек-

**Матриця пріоритетних джерел формування і поповнення оборотного капіталу
(на прикладі ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка»)**

Пріоритетне завдання підприємства	Пріоритетний джерело формування	Можливість використання пріоритетного джерела	Застереження
Фінансова автономія	Власний капітал	так	У підприємства є значні збитки минулих років, тому частина отриманого прибутку витрачається на фінансування непокритого збитку.
Зростання обсягів діяльності	Залучені кошти інвесторів (майбутніх власників)	так	Витрати на відповідні маркетингові заходи для залучення потенційних покупців у фонд фінансування будівництва.
Збільшення ділової активності	Факторинг	так	Додаткові витрати, пов'язані зі здійсненням операцій рефінансування дебіторської заборгованості.
Фінансування поточної діяльності	Короткостроковий кредит	так	Низька ймовірність отримання хороших умов за кредитом через необхідність фінансування підприємством непокритих збитків минулих років.

Джерело: складено авторами

тно-будівельна фірма «Ріка» не використовує їх повною мірою. Поповнення оборотного капіталу за рахунок комерційного кредиту обмежене як природою його функціонування, так і економічними особливостями підприємства. На досліджуваному підприємстві велика тривалість оборотності оборотного капіталу, тому використання комерційного кредиту можливе тільки за недотримання ним платіжної дисципліни.

Висновки з проведеного дослідження. За допомогою фінансових важелів, таких як факторинг, система знижок та націнок, інформативно-технічних заходів, таких як використання HubSpot CRM за різними напрямками (дебіторами, кредиторами, асортиментом товарів тощо) для проведення постійного моніторингу, посилення відповідальності за використання оборотним капіталом можна досягти суттєвих зрушень у результатах діяльності підприємства. Встановлення пріоритетних джерел формування і поповнення оборотного капіталу можна здійснити за допомогою матриці пріоритетних джерел формування і поповнення оборотного капіталу. Діяльність підприємства можна вважати ефективною тільки тоді, коли вона дає можливість не тільки раціонально формувати, а й забезпечувати активний системний пошук джерел поповнення оборотного капіталу з метою подальшого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент : учебный курс. Киев : Эльга, Ника-Центр, 2004. 656 с.
2. Кучменко В.О. Управління структурою оборотних активів на основі функціональної моделі оптимізації структури капіталу. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 35(1). С. 46–53.

3. Яскал І.В., Кондрієвич О.В. Комплексний аналіз ефективності використання оборотного капіталу промислового підприємства. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28. № 3. С. 225–232.

4. Гринюк І.М. Стратегії управління оборотним капіталом та джерелами його фінансування (на прикладі нафтогазових підприємств України). *Економіка України*. 2017. № 8. С. 47–59.

5. Дубей Ю.В. Шляхи підвищення ефективності використання оборотного капіталу промисловими підприємствами України. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2018. № 2. С. 100–108.

6. Гнеушева І., Каціло О. Вплив застосування методів рефінансування дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства. *Економічний аналіз*. 2011. № 8. С. 82–84.

7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua/> (дата звернення: 01.06.2019).

REFERENCES:

1. Blank I. A. (2004) *Finansovyy menedzhment: uchebnyy kurs* [Financial management: training course]. Kyiv: Elha, Nyka-Tsentr. (in Russian)

2. Kuchmenko V. O. (2017) *Upravlinnia strukturoiu oborotnykh aktiviv na osnovi funktsionalnoi modeli optymizatsii struktury kapitalu* [Management of the structure of circulating assets on the basis of a functional model of optimization of capital structure]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu* [University Economic Bulletin], vol. 35(1), pp. 46–53.

3. Yaskal I. V., Kondriievych O. V. (2018) *Kompleksnyi analiz efektyvnosti vykorystannia oborotnoho kapitalu promyslovoho pidpriemstva* [Comprehensive analysis of working capital utilization efficiency of an industrial enterpris]. *Ekonomichnyi analiz* [Economic analysis], vol. 28, no. 3, pp. 225–232.

4. Hryniuk I. M. (2017) Stratehiyi upravlinnya oborotnym kapitalom ta dzherelamy yoho finansuvannya (na prykladi naftohazovykh pidpryyemstv Ukrayiny) [Strategies of working capital management and sources of its financing (on the example of oil and gas enterprises of Ukraine)]. *Ekonomika Ukrayiny* [Ukraine economy], no. 8, pp. 47–59.

5. Dubyey Yu. V. (2018) Shlyakhy pidvyshchennya efektyvnosti vykorystannya oborotnoho kapitalu promyslovymy pidpryyemstvamy Ukrayiny [Ways of increasing the efficiency of working capital use by Ukrainian industrial enterprises]. *Ekonomichnyy visnyk Natsional'noho*

hirnychoho universytetu [Economic Bulletin of the National Mining University], no. 2, pp. 100-108.

6. Hnyeushcheva I., Katsylo O. (2011) Vplyv zas-tosuvannya metodiv refinansuvannya debitors'koyi zaborhovanosti na finansovu stiykist' pidpryyemstva [Influence of application of methods of refinancing of receivables on financial stability of the enterprise]. *Ekonomichnyy analiz* [Economic analysis], no. 8, pp. 82–84.

7. Ofitsiynyy sayt Natsional'noho banku Ukrayiny [Official site of the National Bank of Ukraine]. Available at: <https://www.bank.gov.ua/> (accessed 1 June 2019).

Yaskal Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Business, Trade
and Stock Exchange Operations
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Yanovskiy Mykhailo

Student

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

MODERN WAYS OF OPTIMIZATION AND SOURCES OF FORMATION WORKING CAPITAL ENTERPRISE'S

The purpose of the article. The purpose of the article has to identify possible ways of optimizing the composition and sources of formation of working capital of the enterprise (for example, the enterprise of the construction industry) in modern conditions and mechanisms for their implementation in practical activity.

Methodology. During the research the following methods has been used: comparison, static, index to analyse the condition and efficiency of working capital management of the enterprise; literary, retrospective, scientific and analytical methods to study theoretical and methodological principles of working capital management of the enterprise; tabular method to display the results obtained during the study; method of analogies, systematic approach to improve the working capital management of the enterprise.

Results. The article has a gradual decline in the efficiency and imbalance of the working capital structure in most enterprises. The reason for inefficient use of working capital is not so much the negative impact of the global or national crisis, but in the shortcomings of the current economic mechanism of its reproduction. The structure of sources of working capital formation depends to a great extent on the methodological and organizational bases of its participation in the activity of the enterprise. It has been proven that the use of factoring, discounts and surcharges, the use of HubSpot CRM in various areas (debtors, creditors, product mix, etc.) for on going monitoring, increased responsibility for the use of working capital, will lead to positive significant shifts in the results activity of the enterprise. Working capital can be replenished by attracting funds from investors (future owners), as well as using financial instruments for refinancing receivables, but not all enterprises are able to fully utilize them. Setting priorities of sources and replenishment of working capital should be considered as one of the main problems of financial and economic activity of the enterprise. It has justified that businesses need to pay attention to monitoring the timing of settlements and to solve the problem of effective control over deferred payments (advances and receivables). The introduction of fines will allow companies to discipline customers and reduce the risk of losing money. It has proved that the company needs to establish a framework for continuous monitoring of existing products and stocks at the moment. Such a framework should contain information on the server so that it at any moment could available operational and functional managers, owners.

Practical implications. The use in the priority matrix sources of formation and replenishment of working capital will not only allow rational formation, but also provide an active systematic search for sources of replenishment of working capital, depending on changes in financial strategy.

Value/originality. The elements of scientific novelty are to substantiate the directions of increasing the efficiency of using working capital in the context of ensuring the financial stability of the enterprise, in particular the use of a matrix of priority sources of formation and replenishment of working capital.