

3. Литвинов В.О., Козлов О.В. Стратегічне управління ризиками в банківській діяльності: аналіз та практика в Україні. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2019. Вип. 918.

4. Сидоренко І.П., Коваленко О.М. Роль технологій у покращенні стратегічного управління ризиками в українських банках. *Науковий вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Сер. Економічна*. 2020. № 33.

## **ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМАТИКА ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН З ЗОВНІШНІМИ КОНТРАГЕНТАМИ**

*Пеняк Ю.С., канд. екон. наук, доцент*

*Сердюк І.В., здобувач вищої освіти*

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Розрахунки з постачальниками та підрядниками є важливою складовою фінансової стратегії будь-якого підприємства. Управління цими процесами вимагає уваги до деталей та глибокого розуміння специфіки взаємодії з партнерами. В процесі взаємодії з контрагентами виникають певні особливості, які варто враховувати:

– регулярність розрахунків – важливо підтримувати стабільні та своєчасні виплати за надані послуги чи товари, щоб забезпечити довгострокові відносини та підтримати репутацію платоспроможного партнера;

– управління заборгованістю – важливо збалансувати зобов'язання перед постачальниками та підрядниками з власними фінансовими можливостями, щоб уникнути проблем з ліквідністю;

– аналіз умов контрактів – ретельний аналіз угод з постачальниками та підрядниками дозволяє уникнути непередбачуваних ризиків та конфліктів у майбутньому.

У сучасному бізнесі ефективне управління розрахунками з постачальниками та підрядниками є ключовим аспектом успішної діяльності підприємства. Оптимізація цих процесів дозволяє підприємствам зберігати конкурентну перевагу на

ринку та забезпечує стабільне фінансове забезпечення. [1]. Постачальники і підрядники є важливими ланками у ланцюжку постачання та виробництва підприємства. Однак, існують деякі виклики, які можуть виникнути у процесі взаємодії з ними: неспрогнозовані зміни у цінах на матеріали та послуги, ризик затримок у поставках, нестабільність валютних курсів та інші. Саме тому, для ефективного управління розрахунками з постачальниками та підрядниками підприємства рекомендується використовувати наступні стратегії оптимізації:

1. Установлення довгострокових партнерських відносин – співпраця з надійними постачальниками та підрядниками може знизити ризики затримок у поставках та забезпечити стабільні умови співпраці.

2. Розробка ц впровадження чітких процедур з управління розрахунками сприяє уникненню помилок та забезпечує консистентність у фінансових операціях.

3. Автоматизація розрахунків – впровадження цифрових систем управління розрахунками спрощує процеси обліку та дозволяє швидше реагувати на зміни.

4. Моніторинг ринкових умов – постійний аналіз ринкових тенденцій дозволяє вчасно реагувати на зміни цін та умов поставок матеріалів та послуг.

5. Диверсифікація постачальницької бази. Робота з кількома постачальниками та підрядниками може знизити ризики залежності від одного постачальника та забезпечити більш гнучкі умови співпраці.

Таким чином, ефективне управління розрахунками з постачальниками та підрядниками є важливим елементом управління підприємства, а використання запропонованих стратегій дозволяє знизити ризики та забезпечити ефективне використання ресурсів підприємства.

*Перелік посилань:*

1. Пеняк Ю. С., Абрамова О. С., Ольховецька П. О. Проблемні аспекти управління кредиторською заборгованістю підприємства. *Innovative development of science, technology and education*. Vancouver, Canada: Perfect Publishing. 2023. Pp. 586-591. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2023/10/>