

В.К. Іванов

м. Маріуполь

ТАКТИЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Під впливом глобальної фінансової кризи, нестабільності у політиці і економіці знижуються темпи зростання обсягів виробництва, скорочуються види діяльності, сповільнюються і припиняються інвестиційні процеси. Підприємства не здатні підтримувати рівень розвитку, досягнутий при порівняно стабільній ситуації на ринках товарів, фінансових послуг. У кризовий період основною задачею для будь-якого підприємства постає адаптація до нових, досить складних і жорстких умов господарювання. Необхідною умовою подальшого функціонування підприємства в означеному середовищі є підтримка платоспроможності як здатності виконувати свої зобов'язання в повному обсязі у встановлений термін.

Проблемі платоспроможності підприємства присвячено праці як вітчизняних, так і закордонних науковців: Бертонеша М., Бланка І. О., Гавриленка В. А., Глазунова В. М., Єфимової О. В., Журавльової Ю. Ю., Іоніна Є. Є., Ковальова В. В., Найта Р., Нусінова Н. Я. [1–9]. У наукових працях зроблено акцент на відмінностях між поняттями «ліквідність» і «платоспроможність» [1; 5–7]; запропоновано показники оцінки платоспроможності, умови їх використання [1–4; 6–9]; об'єктом аналізу платоспроможного стану визначено рух коштів [5]. На державному рівні прийнято і впроваджено у практичну діяльність методику щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємств [10–11]. Однак, незважаючи на наявні ґрунтовні результати, відсутні дослідження щодо забезпечення платоспроможності підприємства в умовах фінансово-економічної кризи у країні.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичних положень забезпечення платоспроможності підприємства у короткостроковій перспективі в період кризи.

Фінансовим менеджерам для забезпечення платоспроможного стану підприємства у кризових умовах необхідно, в першу чергу, вирішити дві основні задачі:

1) відновлення прибутковості основного виду діяльності;

2) збалансування руху коштів.

Ці задачі є тактичними, їх можна віднести до першого етапу підтримання на підприємстві платоспроможного стану. Реалізація цих задач дозволить уникнути кризової тенденції у короткостроковому періоді.

Для підтримки (забезпечення) платоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі необхідно

ставити і вирішувати задачі стратегічної спрямованості. До таких задач слід віднести:

— досягнення конкурентоспроможності підприємства;
— ефективно вкладення власних і позикових засобів;

— збільшення обсягів діяльності і освоєння нових ринків збуту продукції;

— зниження ризиків втрати платоспроможності в довгостроковому періоді.

Таким чином, управління конкурентоспроможністю підприємства, проведення результативної маркетингової і ризикової політики, прибуткове вкладення вільних коштів і раціональне використання залучених ресурсів є основними напрямками досягнення платоспроможності підприємства на другому етапі подолання кризи неплатежів.

Отже, для забезпечення платоспроможності підприємства необхідно вирішувати короткострокові (тактичні) і довгострокові (стратегічні) управлінські задачі, що наочно представлено на рис. 1.

У даній статті досліджується сутність тактичних напрямів забезпечення платоспроможності підприємства.

На зростання прибутку і позитивних грошових потоків впливають економічні процеси на макро — і мікрорівнях, серед яких варто виділити наступні:



Рис. 1. Напрями забезпечення платоспроможності підприємства в умовах кризи

- зміна попиту покупців на продукцію;
- зміна виробництва і реалізації продукції у конкурентів;
- можливість знизити витрати на виробництво і реалізацію продукції;
- можливість збільшити ціну на продукцію зі збереженням або збільшенням обсягів реалізації;
- зміна ризикових позицій.

Для досягнення або відновлення прибутковості в період кризи необхідно:

по-перше, зберегти досягнуті обсяги виробництва і реалізації продукції;

по-друге, прискорити оборотність активів;

по-третє, знизити заборгованість.

Прибутковість діяльності оцінюється показниками рентабельності. Узагальнивши склад і методика розрахунку показників цієї групи, у даному дослідженні для забезпечення платоспроможності пропонується проаналізувати наступні (табл. 1), які у повній мірі характеризують діяльність підприємства з позиції прибутковості.

Таблиця 1

Показники рентабельності, що використовуються для оцінки поточного стану підприємства

Найменування показників	Методика розрахунку показників	Сутність показників
Рентабельність продаж (Рп)	$R_p = \frac{ЧП}{О} 100\%$, де ЧП — чистий прибуток; О — обсяг продаж.	Показує, скільки грн. чистого прибутку генерується 1 грн. обсягу продаж.
Рентабельність активів (Ра)	$R_a = \frac{ЧП}{А} 100\%$, де А — активи.	Показує, скільки чистого прибутку отримує підприємство на усі кошти, що інвестовані у діяльність.
Рентабельність капіталу, що використовується (Рк)	$R_k = \frac{ЧП}{ЧА} 100\%$, де ЧА — чисті активи (сума акціонерного капіталу і довгострокових зобов'язань).	Показує величину чистого прибутку, що припадає з 1 грн. активів, які використовуються у бізнесі.
Рентабельність влогового капіталу (Рвк)	$R_{vk} = \frac{ЧП}{АК} 100\%$, де АК — акціонерний капітал.	Відображає ефективність коштів акціонерів.

При розрахунку і аналізі наведених показників слід уточнювати методика їх розрахунку, тому що крім чистого прибутку може використовуватися операційний прибуток [12, с. 480], прибуток до сплати відсотків після оподаткування [2, с. 102] чи балансовий прибуток [8, с. 20].

Збільшення показників рентабельності з метою забезпечення постійної платоспроможності підприємства пропонується досягти такими способами:

1) зростання обсягу виробництва і реалізації продукції:

для цього необхідно повністю завантажити устаткування, максимально використовувати виробничу потужність підприємства; визначити нові ринки збуту і укласти угоди з новими торговими партнерами;

2) скорочення витрат на виробництво і реалізацію продукцію:

а) скорочення змінних витрат:

— проведення переговорів з постачальниками сировини, матеріалів на предмет зменшення їх загальної вартості через систему знижок на оплату;

— отримання товарних кредитів, відстрочки платежів;

б) скорочення постійних витрат:

у період кризи для отримання швидкого ефекту від антикризових заходів звертаються маркетингові програми, дослідницькі розробки, адміністративні витрати. Також необхідно провести аналіз методів нарахування амортизації і обрати оптимальний метод з урахуванням складних умов функціонування;

3) підвищення цін:

слід врахувати платоспроможність покупців, попит на продукцію, тобто відносну еластичність попиту на продукцію за ціною.

Другим напрямом досягнення прибутковості у короткостроковому періоді є прискорення оборотності активів. У проведеному дослідженні для оцінки оборотності активів (ділової активності чи ефективності діяльності) серед чисельної кількості показників [2, с. 104; 7, с. 244; 8, с. 21] пропонується зосередитися на наступних (табл. 2).

Таблиця 2

Показники ділової активності, що використовуються для оцінки поточного стану підприємства

Найменування показників	Методика розрахунку показників	Сутність показників
Оборотність активів (Оа)	$O_a = O/A$	Показує, скільки грн. виручки від реалізації отримує підприємство на 1 грн., вкладену в активи.
Тривалість обороту дебіторської заборгованості у днях (Тдз)	$T_{dz} = \frac{ДЗ}{ВРсер}$, де ДЗ — дебіторська заборгованість, ВРсер — середня виручка від реалізації за день.	Показує ефективність оплати за продукцію, що відвантажена покупцями. Чим менше показник, тим скоріше здійснюється оплата.
Тривалість обороту запасів товарно-матеріальних цінностей у днях (Тз)	$T_z = \frac{Зтмц}{Ссер}$, де Зтмц — запаси товарно-матеріальні цінності, Ссер — середня собівартість продаж за день.	Показує середню кількість днів, протягом яких кошти перебувають у запасах.

Наведені показники всебічно оцінюють стан оборотності коштів (майна) підприємства і відображають основні аспекти платіжної дисципліни.

Прискорення оборотності для підвищення ефективності використання коштів пропонується здійснювати за такими рекомендаціями:

1) скорочення запасів товарно-матеріальних цінностей: досягається через синхронізацію обсягів поставок запасів і обсягів виробництва (продажу) продукції;

2) підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю:

для зменшення втрат від відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість необхідно:

— організувати, координувати і контролювати процес повернення боргових зобов'язань;

— переглянути кредитну політику відносно покупців продукції;

— контролювати розрахункові операції за сумнівними, простроченими заборгованостями;

— забезпечити своєчасну інкасацію боргу;

— провести реструктуризацію дебіторської заборгованості;

3) визначення надійності покупців продукції;

4) підвищення ефективності управління оборотними активами:

у кризовий період з метою скорочення витрат доцільними є наступні заходи:

— реалізація обладнання, яке не використовується у виробничому процесі;

— оренда обладнання замість купівлі;

— вибір оптимального методу нарахування амортизації, який дозволив би скоротити витрати підприємства і зменшити розмір оподаткованого прибутку.

Третім напрямом досягнення прибутковості визначено зниження заборгованості. Для оцінки заборгованості пропонується скористатися двома відносними показниками (табл. 3).

Таблиця 3

Показники заборгованості, що використовуються для оцінки поточного стану підприємства

Найменування показників	Методика розрахунку показників	Сутність показників
Лeverідж (Л)	$L=A/AK$	Показує, скільки грн. активів підприємства припадає на 1 грн., вкладену акціонерами у бізнес. Чим вище показник, тим більше активів фінансується не акціонерним капіталом, а заборгованістю.
Тривалість обороту кредиторської заборгованості у днях (Ткз)	$Tkz=K3/Zсер$, де КЗ — кредиторська заборгованість, Зсер — середній обсяг закупівлі за день.	Оцінює середній період протягом якого підприємству необхідно сплатити кредиторську заборгованість.

Скорочення заборгованості, недопущення просрочки платежів буде свідчити про фінансову надійність підприємства, про довіру до нього зі сторони кредиторів (банків, інвесторів, торгових партнерів). Наявність значної кредиторської заборгованості як безоплатного джерела коштів підвищує ризик для підприємства і його кредиторів. При цьому підприємство втрачає фінансову стійкість і незалежність.

Залежність прибутковості підприємства від виділених трьох складових визначається наступним рівнянням [2, с. 118; 12, с. 481]

$$Рвк = Pn \times Oa \times L$$

Це означає, що для забезпечення платоспроможності в період кризи у короткостроковій перспективі фінансовим менеджерам підприємства необхідно вирішувати задачу підвищення прибутковості діяльності, враховуючи взаємопов'язаність і взаємозалежність показників: рентабельність — обіговість — заборгованість.

Збалансування руху коштів як друга тактична задача, що вирішується для підтримки платоспроможності підприємства, досягається через узгодженість вхідних і вихідних грошових потоків у часі, за обсягами і видами економічної діяльності, дотримання політики економії коштів і спрямування вільних грошей в період макроекономічних спадів виключно на виробничі цілі.

У процесі операційної діяльності слід зосередити увагу на підвищенні ефективності систем збуту продукції, раціональному використанні виробничих ресурсів. Актуальними в період кризи залишаються питання підвищення продуктивності праці і якості продукції.

Кошти від інвестиційної діяльності необхідно також спрямувати на виробничі цілі, забезпечивши їх вивільнення з неефективних інвестиційних програм.

Фінансова діяльність у період кризи уповільнюється через складність отримання кредитних ресурсів. У цей період необхідно оптимізувати структуру капіталу, джерела та умови залучення власних і боргових коштів. З цією метою слід впроваджувати заходи з реорганізації кредитної заборгованості, перегляду дивідендних виплат, реструктуризації наявних кредитів.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що серед заходів забезпечення платоспроможності підприємства в умовах кризи слід розрізняти тактичні (короткострокові) напрями і стратегічні (довгострокові). Основними завданнями у процесі реалізації тактичних напрямів виділено відновлення прибутковості основного виду діяльності і збалансування руху коштів. Довгострокові напрями, які безпосередньо впливають на стан розрахункових операцій, повинні бути направлені на

збереження конкурентних позицій підприємства, підвищення ефективності маркетингової діяльності, раціоналізацію структури капіталу, урахування впливу ризику на впровадження перспективних проєктів.

Відновлення прибутковості є комплексним завданням при забезпеченні платоспроможності підприємства у кризовий період. Його вирішення потребує дотримання принципу оптимальності і урахування взаємопов'язаності показників рентабельності, обіговості та заборгованості. Збалансування руху коштів у короткостроковому періоді досягається узгодженістю грошових потоків за операційною, інвестиційною і фінансовою діяльністю у часі і за обсягами при реалізації заходів зі скорочення витрат і зростання грошових надходжень. У наступних дослідженнях слід сконцентрувати увагу на обґрунтуванні методичних положень щодо реалізації стратегічних напрямів забезпечення платоспроможності підприємства в умовах кризи.

Література

1. Гавриленко В. А. Совершенствование методики оценки платежеспособности предприятия / В. А. Гавриленко, В. В. Гавриленко // Матеріали науково-практичної конференції «Донбас — 2020: наука і техніка — виробництво». — Донецьк, 2002. — С. 949—955.
2. Бертонеш М. Управление денежными потоками / М. Бертонеш, Р. Найт: пер. с англ. Е. Бугаева. — СПб.: Питер, 2004. — 240 с.
3. Глазунов В. Н. Обеспечение текущей платежеспособности предприятия / В. Н. Глазунов // Финансы. — 2004. — №3. — С. 67—69.
4. Ефимова О. В. Анализ платежеспособности предприятия / О. В. Ефимова // Бухгалтерский учёт. — № 7. — 1997. — с. 70—77.
5. Журавльова Ю. Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю. Ю. Журавльова // Фінанси України. — 2006. — №1. — С. 116—120.
6. Іонін Е. Е. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять «платоспроможність» і «ліквідність» / Е. Е. Іонін // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 6. — С. 30—42.
7. Ковалёв В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалёв. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 768 с.
8. Нусинов В. Я. Основы оценки экономической деятельности предприятий в условиях кризиса неплатежей / В. Я. Нусинов. — Кривой Рог: Минерал, 1997. — 190 с.
9. Гончаров А. И. Система индикаторов платежеспособности предприятия / А. И. Гончаров // Финансы. — 2004. — №6. — с. 69—70.
10. Методические рекомендации по выявлению признаков неплатежеспособности предприятия и признаков действий по сокрытию банкротства, фиктивного банкротства или доведения до банкротства: Приказ Министерства экономики Украины от 17.01.2001 № 10 // Кононенко О. Анализ финансовой отчетности. — 2-е изд., перераб. и доп. — Х.: Фактор, 2003. — с. 134—144.
11. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 р. № 81 // Офіційний вісник України. — 1997. — №32. — С. 144—169.
12. Дойль П. Маркетинг менеджмент и стратегии / П. Дойль, Ф. Штерн: пер. с англ. — 4-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 544 с.