

3. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Під ред. проф. Е. С. Шохіна. – М.: ИДФБК. – ПРЕСС, 2004. – 408 с.

4. Данилюк М. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / М. О. Данилюк, В. І. Савич. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 204 с.

5. Герасимчук З. В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович. – Луцьк: Надстир'я, 2004. – 520 с.

6. Колпакова Г. М. Как управлять дебиторской задолженностью / Г. М. Колпакова. – М.: Современная экономика и право, 2008. – 136 с.

Рихлевич Л. В., ст. гр. ФСГм-11

Спасів Н. Я., к.е.н., доцент

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Дослідження платоспроможності як динамічного поняття обумовило необхідність виокремлення ряду показників, які характеризують різні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємств та у сукупності визначають їх платоспроможність.

Так, А. Шеремет та Р. Сайфулін [5, с. 43, с. 75–77] оцінку платоспроможності зводять до ліквідності балансу як одного із блоків показників фінансового стану підприємства. Для цього використовуються три відносні показники ліквідності: коефіцієнт абсолютної ліквідності, що розраховується як відношення грошових коштів та поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань, коефіцієнт критичної ліквідності (проміжний коефіцієнт покриття) – до чисельника додається сума дебіторської заборгованості, знаменник той же, коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття) – відношення оборотних активів до поточних зобов'язань. В якості додаткової характеристики платоспроможності пропонується розрахунок неплатежів за даними балансу та виявлення їх причин. На нашу думку, обмеження показниками ліквідності балансу не дає можливості охопити всі аспекти формування платоспроможності.

За методикою В. Ковальова оцінка платоспроможності підприємства розглядається як короткостроковий критерій фінансового стану підприємства з точки зору ризику його банкрутства та базується на двухмодульній структурі, включаючи експрес-аналіз та деталізований аналіз на основі таких показників, як розмір власних оборотних коштів, маневреність функціонуючого капіталу, коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, частка власних оборотних коштів у покритті запасів, коефіцієнт покриття запасів. Оцінка платоспроможності за цією методикою ґрунтується передовсім на використанні показників ліквідності та зводиться до розрахунку

фінансових коефіцієнтів, що встановлені російським законодавством, як критерії для визначення незадовільної структури балансу неплатоспроможних підприємств. Така оцінка спрямована передовсім на виявлення можливостей банкрутства підприємства. На нашу думку, оцінка платоспроможності не обов'язково повинна бути спрямована на виявлення банкрутства, навіть нормально працюючому підприємству необхідно постійно контролювати свою платоспроможність.

В. Жила розглядає платоспроможність як основу фінансової конкуренції підприємства та характеризує фінансову конкурентоспроможність як: 1) платоспроможність; 2) кредитоспроможність; 3) виконання зобов'язань перед державним та місцевим бюджетами, позабюджетними цільовими фондами та перед іншими господарськими суб'єктами. На нашу думку, вказані складові фінансової конкурентоспроможності визначають саме платоспроможність підприємства, оскільки здатність виконувати зобов'язання як перед банківською системою, так і перед бюджетом є визначальною характеристикою платоспроможності.

В. Іващенко, М. Болух в основу методики оцінки платоспроможності підприємства включають розрахунок та теоретичні значення коефіцієнтів абсолютної ліквідності, проміжного коефіцієнту покриття, загального коефіцієнту покриття. Автори зазначають, що для запобігання недолікам при розрахунку вказаних показників, коли їх значення порівнюються з нормативними величинами, які є здебільшого суб'єктивними, потрібно розраховувати ліквідність термінову (відношення грошової готівки і боргів, які будуть повернені протягом тридцяти днів, до зобов'язань, які підлягають оплаті в строк до тридцяти днів); ліквідність другого рівня (чисельник та знаменник той самий, але термін – дев'яносто днів); ліквідність третього рівня (чисельник та знаменник той самий, але термін – один рік) [20].

Методичні підходи до оцінки платоспроможності підприємства, викладені в роботі Є. Мниха, базуються на використанні таких показників: коефіцієнта абсолютної платоспроможності, коефіцієнта термінової платоспроможності, коефіцієнта проміжної платоспроможності, коефіцієнта загальної платоспроможності [10]. Автор підкреслює, що для оцінки коефіцієнтів платоспроможності потрібно визначити інформаційні зв'язки факторів їх формування за даними бухгалтерського балансу, які, на нашу думку, є звичайною інформаційною базою для розрахунку вказаних коефіцієнтів. Ряд з них, а саме коефіцієнт абсолютної платоспроможності, визначається як відношення суми грошових коштів на рахунках підприємства до короткострокових зобов'язань, коефіцієнт термінової платоспроможності – як відношення грошових коштів, їх еквівалентів та поточних фінансових інвестицій до короткострокових зобов'язань, коефіцієнт проміжної платоспроможності – як відношення грошових коштів та їх еквівалентів,

поточних фінансових інвестицій, реальної короткострокової заборгованості до короткострокових зобов'язань, коефіцієнт загальної платоспроможності – як відношення оборотних активів до короткострокової заборгованості [10].

На наш погляд, у розглянутому методичному підході використовується обмежений перелік показників, за допомогою яких оцінюється платоспроможність. До того ж слід зазначити, що немає ніякого сенсу змінювати назву прийнятих на практиці коефіцієнтів ліквідності на коефіцієнти платоспроможності. В своїй роботі Є. Мних вказує, що «платоспроможним вважається підприємство, якщо його загальні активи більші, ніж довгострокові та короткострокові зобов'язання» [10]. Однак не уточнює, для визначення яких показників потрібно використовувати довгострокові зобов'язання. Враховуючи, що це питання є дискусійним, відсутність відповіді на нього не є позитивною рисою даної методики.

У таблиці 1 наводиться економічна характеристика кожного показника з метою його застосування для оцінки платоспроможності підприємства.

Таблиця 1

Показники платоспроможності підприємства та їх економічна характеристика відповідно до методик, затверджених законодавством України

Показник	Сутність показника
1	2
Поточний (або загальний) коефіцієнт покриття	Показує достатність оборотних коштів для погашення поточних зобов'язань.
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Характеризує, яку частину поточних зобов'язань можна негайно погасити.
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	При перевищенні кредиторської заборгованості над дебіторською необхідно з'ясувати причини такого стану.
Чистий оборотний капітал (робочий капітал)	Наявність та величина свідчать про спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність.
Коефіцієнт автономії (незалежності)	Характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних активів (незалежність від позикових джерел). Показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність.

1	2
Коефіцієнт фінансування	Характеризує залежність підприємства від залучених коштів.
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	Характеризує частку запасів у його загальній сумі.
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні кошти, а яка – капіталізована.
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Показує забезпеченість підприємства власними оборотними коштами.
Показник фінансового лівериджу	Характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань.
Коефіцієнт Бівера	Якщо протягом тривалого часу (1,5–2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, то це відображає скорочення частки прибутку, що направляється на розвиток виробництва

До складу наведених показників, які використовуються для оцінки платоспроможності, слід внести, на наш погляд, ще й показники – коефіцієнт податкоспроможності, а також коефіцієнти синхронності грошових потоків від операційної діяльності, окремо від інвестиційної і фінансової діяльності, та загальний коефіцієнт синхронності грошових потоків.

Література

1. Абрютіна М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие / М. С. Абрютіна, А. В. Грачев. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 272 с.
2. Акімова І. М. Реструктуризация предприятий в промышленности Украины: направления и методы / І. М. Акімова. – Харьков: Бизнес-Информ, 1999. – 282 с.
3. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства: навч. посіб. / В. П. Шило, Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна. – К.: Кондор, 2005. – 238 с.
4. Базарова Г. В. Финансовый механизм управления промышленностью / Г. В. Базарова. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 144 с.
5. Баканов М. И. Теория экономического анализа: учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – [4-е изд., доп. и перераб.]. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
6. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 526 с.
7. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйственного субъекта / И. Т. Балабанов. – [2-е изд., доп.]. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
8. Фінансова діяльність підприємства: підручник / [Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я.]. – К.: Либідь, 1998. – 312 с.
9. Басюк Т. П. Реструктуризация дебиторської заборгованості підприємства / Т. П. Бісюк // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 115–123.

10. Бень Т. Методологічні підходи до формування власних інвестиційних ресурсів підприємства / Т. Бень, Я. Лоскутова // Економіка України. – 2014. – 10 жовт. – С. 11–17.
11. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 215 с.
12. Билык М. Д. Дебиторская задолженность предприятия: как ею эффективно управлять? / М. Д. Билык // Справочник Экономиста. – 2010. – № 2. – С. 58–65.
13. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 117–128.
14. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
15. Бочаров В. В. Корпоративные финансы / В. В. Бочаров, В. Е. Леонтьев. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
16. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: полный курс: в 2-х томах / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер. з англ.; под ред. В. В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – Т. 2. – 669 с.
17. Вавілова В. В. Передумови і напрями подолання платіжної кризи в Україні / В. В. Вавілова // Економіка України в перехідний період: зб. наук. праць / За ред. Л. К. Безчасного. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2012. – С. 11–20.
18. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: пер. с англ. / Гл. ред. серии Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
19. Воловец Я. В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / Я. В. Воловец. – К.: Алерта, 2005. – 199 с.
20. Галасюк В. Про визначення поняття «платоспроможність» у контексті концепції ССФ / В. Галасюк, А. Вишневська-Галасюк // Ринок цінних паперів України. – 2013. – №7–8. – С. 77–82.

Рудюк М. О., ст. гр. ФСГм-11
Налукова Н. І., к.е.н., доцент

Концептуальні засади управління доходами підприємства

Управління доходами підприємства має базуватись на основних положеннях теорії стратегічного управління, що дозволить враховувати взаємозв'язок зовнішнього та внутрішнього середовища при визначенні та реалізації цілей довгострокової фінансової діяльності підприємства.

При обґрунтуванні принципів управління доходами підприємств слід враховувати досить актуальний поділ управління доходами на управління із прямим й зворотнім зв'язком. У цьому випадку управління доходами зі зворотним зв'язком містить у собі контроль за реалізацією продукції й рівнем доходу, а також здійснення будь-яких коригувальних дій у випадку відхилення фактичного доходу від його очікуваного значення. При управлінні доходами з прямим зв'язком оцінюється очікуваний рівень реалізації продукції й отриманого доходу до того або іншого моменту в майбутньому. Якщо ці оцінки