

УДК 336.201.2

Платоспроможність суб'єкта господарювання: напрями її підвищення

Іоргачова М.І.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету

Коцюрубенко Г.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

Ковальова О.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеського національного політехнічного університету

У статті розглянуто сутність платоспроможності як важливого індикатора фінансової стійкості підприємства та головної умови діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Відзначено, що важливість платоспроможності приводить до пошуку кожним суб'єктом господарювання певних напрямів та шляхів щодо зміцнення та підвищення її рівня. Запропоновано напрями щодо підвищення платоспроможності суб'єктів господарювання, які охоплюють найбільш вагомі складові управління платоспроможністю. Висловлено думку про те, що застосування запропонованих напрямів щодо підвищення платоспроможності дасть змогу покращити фінансовий стан, підвищити рівень прибутковості та зміцнити фінансову стійкість вітчизняних суб'єктів господарювання, що позитивно вплине на загальний стан вітчизняної економіки.

Ключові слова: платоспроможність, суб'єкт господарювання, індикатор стійкості, оцінка платоспроможності, напрями підвищення платоспроможності.

Иоргачёва М.И., Коцюрубенко А.Н., Ковалёва Е.Н. ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: НАПРАВЛЕНИЯ ЕЁ ПОВЫШЕНИЯ

В статье рассмотрена сущность платежеспособности как важного индикатора финансовой устойчивости предприятия и главного условия деятельности любого субъекта хозяйствования. Отмечено, что важность платежеспособности приводит к поиску каждым субъектом хозяйствования определенных направлений и путей по укреплению и повышению ее уровня. Предложены направления по повышению платежеспособности субъектов хозяйствования, которые охватывают наиболее важные составляющие управления платежеспособностью. Высказана мысль о том, что применение предложенных направлений по повышению платежеспособности позволит улучшить финансовое состояние, повысит уровень доходности и укрепит финансовую устойчивость отечественных субъектов хозяйствования, что положительно повлияет на общее состояние отечественной экономики.

Ключевые слова: платежеспособность, субъект хозяйствования, индикатор устойчивости, оценка платежеспособности, направления повышения платежеспособности.

Iorgachova M.I., Kotsyurubenko H.M., Koval'ova O.M. FINANCIAL SOLVENCY OF BUSINESS ENTITIES: DIRECTIONS OF ITS INCREASE

The article deals with the essence of financial solvency as an important indicator of financial sustainability of enterprise and the main condition of the activity of any business entity. It is noted that the importance of financial solvency leads to the search of each business entity of certain directions and ways to strengthen and increase its level. The article proposes directions for improving the financial solvency of business entities that cover the most important components of solvency management. Expressed the opinion that the application of the proposed directions for increasing financial solvency will improve the financial position, raise profitability and strengthen the financial sustainability of domestic business entities, and which will positively affect the general state of the national economy.

Keywords: financial solvency, business entity, stability indicator, financial solvency assessment, directions for increasing financial solvency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап розвитку економіки супроводжується посиленням фінансових

криз, що приводить до підвищення самостійності підприємств, посилення їх економічної та юридичної відповідальності. Значно збіль-

шується роль фінансової стійкості та платоспроможності суб'єктів господарювання, що потребує всебічного аналізу їх фінансового стану щодо наявності певного обсягу коштів суб'єктів господарювання та напрямів їх розміщення та використання.

Кожен суб'єкт господарювання здатен самостійно приймати рішення в межах чинного законодавства, однак ефективність прийнятих рішень залежатиме від своєчасності, об'єктивності та комплексності оцінювання фінансово-економічного стану суб'єкта.

Платоспроможність суб'єкта господарювання як його здатність вчасно та в повному обсязі здійснювати планові платежі та зобов'язання, одночасно підтримуючи нормальний ритм своєї господарської діяльності, є однією з важливих умов його конкурентоспроможності та фінансової стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання оцінки платоспроможності суб'єктів господарювання розглядалися у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема в роботах М.А. Коваленко [1], Г.О. Соколової [2], А.В. Череп [3], В.В. Готра [4], М.І. Лагун [5], Н.Б. Теницької [6], Ю.Ю. Журавльової [7], І.М. Крейдич [8], Л.А. Бернштейн [9], Г.В. Савицької [10], Е. Нікбахта [11], Л.А. Лахтіонової [12].

Сьогодні поширюються наявні та апробовані методики визначення платоспроможності суб'єкта господарювання. Наукові праці таких зарубіжних вчених, як, зокрема, Є. Брігхем [13], Н. Холт [14], Дж.К. Ван Хорн [15], мають вагоме теоретичне значення, але ці методики перш за все розраховані на ринкові економічні умови західних країн і не враховують особливостей економічних систем перехідного типу. Вітчизняні суб'єкти господарювання продовжують використовувати для визначення рівня платоспроможності класичні показники ліквідності, а саме коефіцієнт поточної ліквідності (покриття), коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання платоспроможності дуже змістовно розглянуто в роботах вчених, перш за все увага приділена теоретичним засадам та чинникам впливу на рівень платоспроможності підприємства. Однак недостатньо уваги приділено саме напрямам підвищення платоспроможності суб'єктів господарювання, адже розгляд саме можливих шляхів підвищення рівня їх платоспроможності дасть можливість перетворити суб'єктів господарювання на потужну рушійну силу, яка стане поштовхом до зміцнення рівня

стійкості вітчизняної економіки та розвитку країни загалом.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розгляд платоспроможності суб'єкта господарювання як одного з найважливіших індикаторів його діяльності та розробка напрямів щодо підвищення платоспроможності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Всі наявні підходи науковців до визначення платоспроможності суб'єкта господарювання можна звести до таких трьох основних: платоспроможність – наявність власних обігових коштів та здатність покривати збитки; платоспроможність – здатність суб'єкта господарювання виконувати свої зобов'язання; платоспроможність – важливий індикатор фінансової стійкості будь-якого суб'єкта господарювання.

Платоспроможність вважається головною умовою господарської діяльності. Вона характеризується здатністю суб'єкта здійснювати планові платежі та термінові грошові зобов'язання за рахунок наявних в нього грошей і тих грошових засобів та активів, які можуть бути легко реалізовані. До таких платоспроможних засобів суб'єкта відносяться грошові засоби, товари відвантажені, цінні папери, готова кінцева продукція, розрахунки з покупцями, а також інші активи, що можуть бути легко реалізовані. До платежів та зобов'язань відносяться заборгованість з оплати праці, короткотермінові та прострочені кредити банків, постачальників та інших кредиторів, а також першочергові платежі.

Платоспроможність суб'єкта господарювання виступає як індикатор його фінансової стійкості, що показує забезпеченість обігових активів суб'єкта господарювання довгостроковими джерелами формування. Рівень поточної платоспроможності (або неплатоспроможності) вказує на ступінь забезпеченості (чи незабезпеченості) обігових активів суб'єкта довгостроковими джерелами.

Важливість платоспроможності приводить до того, що кожен суб'єкт господарювання прагне підвищити її рівень і шукає для цього відповідні напрями та шляхи щодо її зміцнення або підвищення.

Цими напрямками, на нашу думку, можуть стати такі.

1) Суб'єктам господарювання доцільно було б впровадити оперативне управління своїми активами як інструмент підвищення платоспроможності.

Оперативне управління розглядається нами як управління в короткостроковому періоді, тобто основна увага під час вжиття заходів оперативного управління керівництвом повинна бути спрямована на управління обіговими активами. У зв'язку з цим можуть бути виділені основні аспекти оперативного управління.

По-перше, важливою є підтримка мінімального рівня запасів, необхідних для здійснення діяльності суб'єкта господарювання. Для цього доцільним є створення підсистеми автоматизованого контролю розміру запасів, до функцій якої повинні входити контроль руху запасів; формування відомостей по залишках; визначення критичної кількості тощо.

Велике значення під час управління запасами має оптимізація політики управління величиною запасів. Для ефективного управління запасами необхідно знайти оптимальний обсяг фінансових ресурсів, інвестованих в них, і мінімізувати загальні витрати, що пов'язані зі зберіганням та експлуатацією. В теорії управління запасами розроблено спеціальні моделі для визначення обсягу однієї партії замовлення та частоти замовлень. Закупівлі товарів великими партіями приводять до великих середньорічних запасів і великих витрат, пов'язаних зі зберіганням. Але вартість закупівель зі зменшенням розмірів партій може зростати. Крім того, підприємство може витратити кошти на здійснення замовлень, приймання товарів, що закупуються, проходження рахунків і на інші дії, пов'язані із закупівлею кожної партії сировини. Це стимулює закуповувати товари якомога більшими партіями. Необхідно розрахувати розмір партії та кількість закуповуваних в плановий період партій, які б відповідали найменшій сумі витрат з обслуговування закупівель та зберігання запасів.

Для вирішенні завдань планування закупівель може бути використана формула Вільсона для визначення оптимального розміру закуповуваної партії:

$$EOQ = [(2 * F * S) / (C * P)], \quad (1)$$

де EOQ – оптимальний розмір партії, що закупується; F – витрати по обслуговуванню закупівель; S – загальна річна потреба в товарах; Z – витрати зі складування; P – покупна ціна одиниці запасу.

Щодо оперативного управління дебіторською заборгованістю, то тут пропонується вжиття заходів щодо поточного управління боргами споживачів суб'єкта господарювання.

Для цього можуть застосовуватися різні методи, спрямовані на зниження ризиків і підвищення поточної ліквідності боргів, такі як створення міні-клірингового відділу, застосування факторингу, вексельний кредит, страхування ризику неповернення боргу.

Також важливим є вдосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю зі здійсненням її класифікації, постійного аналізу її стану, визначенням критичного рівня без допуску наявності сумнівних боргів, посилення контролю за станом дебіторської заборгованості.

2) З метою максимізації потоків грошових коштів суб'єктам господарювання доцільно розробити та впровадити певну систему взаємовідносин з контрагентами, яка б включала застосування гнучких умов та форм оплати, таких як передоплата, яка передбачає встановлення мінімальної ціни продажу; часткова передоплата, яка поєднує передоплату та продаж товарів в кредит; передача щодо реалізації, яка зберігає за продавцем право власності на реалізовані товари, поки він не отримає всю суму оплати за них; виставлення проміжного рахунку, який використовується за довгострокових контрактів для забезпечення регулярних потоків грошових коштів за ступенем виконання певних етапів роботи; банківська гарантія, яка означає, що банк буде відшкодовувати необхідну суму в разі невиконання боржником своїх зобов'язань; застосування гнучких цін, що можуть залежати від різних індикаторів (наприклад, від індексу інфляції чи курсу долара), така ціна використовується для захисту суб'єкта господарювання від інфляційних збитків чи збитків по курсових різницях [1; 2].

Отже, управління платоспроможністю з позиції управлінського персоналу суб'єкта господарювання пов'язане з вибором оптимальної політики управління обсягом, складом і структурою обігових активів (особливо це стосується запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів), яка дає можливість досягти прийнятного рівня платоспроможності суб'єкта господарювання та підвищити рентабельність його діяльності.

3) Іншим напрямом щодо зміцнення платоспроможності суб'єкта господарювання може бути оцінка його платоспроможності з урахуванням сформованих умов розрахунків. Тобто для отримання чіткішої картини щодо стану платоспроможності суб'єкта, на нашу думку, доцільно розраховувати модифікацію коефіцієнта абсолютної платоспро-

можності, а саме коефіцієнт покриття середньоденних платежів грошовими коштами. Сутність цього розрахунку полягає в тому, щоб визначити, яку кількість «днів платежів» покривають грошові кошти, що є у суб'єкта господарювання.

Розрахунок коефіцієнта покриття середньоденних платежів грошовими коштами (КП) здійснюється за такою формулою:

$$КП = \frac{ГК}{ГП}, \quad (2)$$

де ГК – балансовий залишок грошових коштів, грош. од.; ГП – середньоденні грошові платежі, грош. од.

Для розрахунку величини середньоденних платежів необхідно розділити загальні грошові платежі за період на тривалість аналізованого періоду в днях:

$$ГП_{\text{серед.}} = \frac{ГВ}{Д}, \quad (3)$$

де ГВ – валові видатки грошових коштів суб'єкта господарювання за рік, грош. од.; Д – тривалість періоду, дні (для року дорівнює 360 дням).

Значення коефіцієнта покриття платежів грошовими коштами, який виражений в днях платежів, є більш інформативним, ніж коефіцієнти ліквідності та платоспроможності,

оскільки дає змогу визначити допустимі для суб'єкта господарювання значення показника абсолютної платоспроможності.

Також можна виділити напрям зміцнення миттєвої платоспроможності суб'єктів господарювання, який полягає в перегляді політики залучення позикових коштів, а саме можливості віддати перевагу довгостроковому кредитуванню замість короткострокового, що матиме свої позитивні результати.

Керівництву будь-якого суб'єкта господарювання доцільно здійснювати розрахунок варіанта використання довгострокового кредитування замість короткострокового, за якого зменшаться поточні зобов'язання, збільшиться термін виплати позикових коштів та відсотків за ними, а також автоматично збільшиться термін розпорядження цими коштами та власний обіговий капітал.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, розглянуті напрями підвищення платоспроможності суб'єктів господарювання охоплюють найбільш важливі складові управління платоспроможністю та дають змогу покращити їх фінансовий стан, підвищити рівень прибутковості вітчизняних суб'єктів господарювання, зміцнити їх платоспроможність, що позитивно вплине на загальний стан вітчизняної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Коваленко М.А., Лобанова Н.В. Шляхи підвищення платоспроможності підприємства та фінансові джерела його проведення. *Фінанси України*. 2014. № 8. С. 69–75.
2. Соколова Е.О., Чернявська Г.О. Проблеми управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. *Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління»*. 2016. Вип. 35. С. 330–338.
3. Череп А.В., Северина С.В. Удосконалення моделі стійкої платоспроможності підприємств. *Вісник економічної науки України*. 2015. № 2. С. 170–174.
4. Готра В.В., Ріпич В.В., Дячок А.В. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його покращення. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 219–223.
5. Лагун М.І. Методичні аспекти аналізу платоспроможності підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2006. № 2. С. 53–57.
6. Теницька Н.Б., Гришко Ю.С. Підвищення платоспроможності підприємства шляхом оптимізації дебіторської заборгованості. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 366–369.
7. Журавльова Ю.Ю. Сутність платоспроможності підприємства. *Фінанси України*. 2006. № 1. С. 116–120.
8. Крейдич І.М., Наконечна О.С., Харченко О.С. Умови забезпечення платоспроможності підприємств в контексті їх фінансової безпеки. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2015. Вип. 12. С. 190–198.
9. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / пер. с англ. Москва: Финансы и статистика, 2003. 624 с.
10. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб. 11-е изд., испр. и доп. Москва: Новое знание, 2005. 651 с.
11. Нікбахт Е., Гроппеллі А. *Фінанси* / пер. з англ. В.В. Овсієнко, В.М. Мусієнко. Київ: Вік, глобус, 1992. 236 с.
12. Лахтіонова Л.А. *Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія*. Київ: КНЕУ, 2001. 378 с.
13. Брігхем Є. *Основи фінансового менеджменту* / пер. з англ. Київ: Молодь, 1997, 1000 с.
14. Холт Р.Н. *Основи фінансового менеджменту* / пер. с англ. Москва: Дело, 1995. 128 с.
15. Ван Хорн Дж.К. *Основи управління фінансами*. Москва: Дело и Сервис, 2006. 320 с.

REFERENCES:

1. Kovalenko M.A., Lobanova M.A. (2014) Shliakhy pidvyshchennia platospromozhnosti pidpriemstva ta finansovi dzherela yoho provedennia [Ways to increase the solvency of the company and the financial sources of its conduct]. *Finansy Ukrainy*, no. 8, pp. 69–75.
2. Sokolova E.O., Cherniavska H.O. (2016) Problemy upravlinnia likvidnistiu ta platospromozhnistiu pidpriemstva [Problems of liquidity management and solvency of the enterprise]. *Zbirnyk naukovykh prats DETUT. Seriia "Ekonomika i upravlinnia"*, vol. 35, pp. 330–338.
3. Cherep A.V., Severyna S.V. (2015) Udoskonalennia modeli stiikoi platospromozhnosti pidpriemstv [Improvement of the model of sustainable solvency of enterprises]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 2, pp. 170–174.
4. Hotra V.V., Ripych V.V., Diachok A.V. (2017) Diahnostyka finansovoho stanu pidpriemstva ta shliakhy yoho pokrashchennia [Diagnostics of the financial condition of the enterprise and ways of its improvement]. *Ekonomika i suspilstvo*, no. 8, pp. 219–223.
5. Lahun M.I. (2006) Metodichni aspekty analizu platospromozhnosti pidpriemstv [Methodological aspects of solvency analysis of enterprises]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 2, pp. 53–57.
6. Tenytska N.B., Hryshko Yu.S. (2015) Pidvyshchennia platospromozhnosti pidpriemstva shliakhom optymizatsii debitorskoi zaborhovanosti [Increasing the solvency of an enterprise by optimizing receivables]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 8, pp. 366–369.
7. Zhuravlova Yu.Yu. (2006) Sutnist platospromozhnosti pidpriemstva [Essence solvency of the enterprise]. *Finansy Ukrainy*, no. 1, pp. 116–120.
8. Kreidych I.M., Nakonechna O.S., Kharchenko O.S. (2015) Umovy zabezpechennia platospromozhnosti pidpriemstv v konteksti yikh finansovoi bezpeky [Terms of providing solvency of enterprises in the context of their financial security]. *Ekonomichniy visnyk NTUU "KPI"*, vol. 12, pp. 190–198.
9. Bernstayn L.A. (2006) *Analiz finansovoy otchetnosti: teoriya, praktika i interpretatsiya* [Financial Statement Analysis: Theory, Practice and Interpretation]. Moscow: Finansy i statistika (in Russian)
10. Savitskaya G.V. (2005) *Ekonomicheskyy analiz* [Economic analysis]. Moscow: Novoe znanie (in Russian)
11. Nikbakht E., Hroppelli A. (1992) *Finansy* [Finances]. Kyiv: Vik, hlobus (in Ukrainian).
12. Lakhtionova L.A. (2001) *Finansovy analiz subiektiv hospodariuvannia* [Financial analysis of business entities]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
13. Brihkhem Ye. (1997) *Osnovy finansovoho menedzhmentu* [Fundamentals of Financial Management]. Kyiv: Molod (in Ukrainian).
14. Kholt R.N. (1995) *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: Delo (in Russian).
15. Van Khorn Dzh.K. (2006) *Osnovy upravleniya finansami* [Basics of management of finance]. Moscow: Delo (in Russian).