

Затверджено
Наказ Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський
університет економіки і торгівлі»
18 квітня 2019 року № 88-Н

Форма № П - 4.04

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»**

Інститут економіки, управління та інформаційних технологій

Форма навчання денна

Кафедра фінансів та банківської справи

Допускається до захисту

Завідувач кафедри _____ В. В. Карцева
«_____» _____ 2019 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

на тему:

**МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

(за матеріалами ПАТ «Лубнифарм»)

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
освітня програма «Фінанси і кредит»

ступеня магістра

Виконавець роботи Іванов Дмитро Ігоревич

Науковий керівник к.е.н., доц. Сидоренко-Мельник Ганна Миколаївна

Рецензент

Кадучка Андрій Олексійович

ПОЛТАВА 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1 Сутність поняття «платоспроможність» підприємства, його взаємозв'язок з іншими фінансовими категоріями.....	7
1.2 Характеристика фінансового механізму забезпечення платоспроможності підприємства та його складових.....	18
1.3 Інформаційне та аналітичне забезпечення функціонування механізму забезпечення платоспроможності підприємства.....	31
Висновки за розділом 1.....	40
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПАТ «ЛУБНИФАРМ» ЗА 2016-2018 РОКИ.....	42
2.1 Фінансово-економічна характеристика діяльності ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки.....	42
2.2 Оцінка забезпечення платоспроможності на основі аналізу ліквідності активів та балансів ПАТ «Лубнифарм».....	51
2.3 Коефіцієнтний аналіз ліквідності та платоспроможності ПАТ «Лубнифарм».....	60
Висновки за розділом 2.....	68
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПАТ «ЛУБНИФАРМ».....	70
3.1 Оптимізація грошових потоків підприємства як метод фінансового механізму забезпечення платоспроможності підприємства.....	70

3.2 Реалізація фінансового контролінгу в механізмі забезпечення платоспроможності підприємства.....	82
3.3 Розробка пакету заходів з управління дебіторською заборгованістю ПАТ «ЛУБНИФАРМ».....	91
Висновки за розділом 3.....	103
ВИСНОВКИ.....	105
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ.....	113
ДОДАТКИ.....	124

ВСТУП

Сучасний стан розвитку вітчизняних підприємств, які функціонують в умовах невизначеності та під впливом різного роду загроз, ставить перед керівним складом підприємства питання щодо прийняття виважених рішень в сфері забезпечення оптимального рівня платоспроможності, постійний моніторинг за яким забезпечує стабільність функціонування та дотримання основних стратегічних цілей підприємства. У зв'язку з цим, виникає потреба у визначенні та характеристиці основних умов, які забезпечують здатність до трансформації фінансових ресурсів в готові засоби платежу для підтримки оптимального рівня платоспроможності підприємств, адже ефективність діяльності будь-якого підприємства насамперед залежить від швидкості та якості здійснення ним розрахунків за своїми зобов'язаннями перед контрагентами. Необхідність підтримки платоспроможності на високому рівні в короткостроковій та довгостроковій перспективі забезпечує нормальний ритм фінансово-господарської діяльності підприємства. Отже, розробка механізму забезпечення платоспроможності підприємства відноситься до числа найважливіших завдань, які розв'язуються шляхом запровадження ефективного фінансового менеджменту підприємства в сучасних умовах.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління фінансами на макро- та мікрорівні зробили вчені І. О. Бланк, О. Д. Василик, В. І. Гребельний, П. С. Нікольський, С. І. Юрій, Н. В. Колчіна, О. Д. Шеремет, Р. С. Сейфулін та ін. У своїх наукових працях вони наводять власне визначення і склад фінансового механізму. В свою чергу, дослідженням управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства займався цілий ряд вчених, серед яких: А. А. Мазаракі, А. В. Ружицький, А. Г. Гончарук, А. І. Ковальов, В. М. Суторміна, В. Ю. Бабаєв, Г. В. Блакита, Г. О. Крамаренко, Дж. К. Ван Хорн, Дж. К. Шим, І. О. Гальченко, Л. М. Блащак, О. Л. Польова, О. Є. Чорна, Т. В. Момот та інші. Зважаючи на значний науковий доробок

вітчизняних та зарубіжних науковців ряд питань, пов'язаних з формуванням та ефективним функціонуванням фінансового механізму забезпечення платоспроможності підприємств залишається не розв'язаним.

Мета дипломної роботи – узагальнення теоретико-методичних засад функціонування механізму забезпечення платоспроможності підприємства та розробка прикладних рекомендацій з підвищення ефективності його реалізації.

Досягнення зазначеної мети обумовило необхідність постановки та розв'язання комплексу завдань:

- дослідження економічної сутності поняття «платоспроможність» підприємства, його взаємозв'язку з іншими фінансовими категоріями;
- надання характеристики фінансовому механізму забезпечення платоспроможності підприємства та його складових;
- опрацювання інформаційного та аналітичного забезпечення функціонування механізму забезпечення платоспроможності підприємства;
- представлення фінансово-економічної характеристики діяльності ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки;
- оцінка забезпечення платоспроможності на основі аналізу ліквідності активів та балансів ПАТ «Лубнифарм»;
- коефіцієнтний аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства;
- удосконалення методу фінансового механізму забезпечення платоспроможності підприємства – оптимізації грошових потоків;
- обґрунтування можливостей застосування в управлінні платоспроможністю фінансового контролінгу;
- розробка системи заходів з підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Об'єктом дослідження є система фінансового менеджменту ПАТ «ЛУБНИФАРМ».

Предмет дипломної роботи – це сукупність теоретичних засад та практичних аспектів функціонування механізму забезпечення платоспроможності підприємства.

Науково-методичною базою дипломної роботи виступили праці науковців з економічної теорії, основ менеджменту та фінансового менеджменту, фінансового планування та прогнозування, фінансового контролінгу, економічного та фінансового аналізу, навчальна література, матеріали науково-практичних конференцій.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні документи з економічних питань, інструктивні та методичні матеріали. Практичний матеріал отримано з форм річної публічної фінансової звітності ПАТ «ЛУБНИФАРМ» за 2016-2018 роки (джерело: SMIDA market; додатки А-К).

Методи дослідження: загальнонаукові методи: аналіз і синтез, монографічний та порівняльний аналіз (для узагальнення наукового доробку з питань фінансового менеджменту: уточнення економічного змісту поняття «платоспроможність», «фінансовий механізм», «механізм забезпечення платоспроможності підприємства», критичного осмислення його функцій, принципів та методів, важелів та інструментів, окреслення комплексу вимог до інформаційного та аналітичного забезпечення); економіко-статистичні та експертні методи, методи і прийоми фінансового та економічного аналізу (для здійснення оцінки ефективності функціонування механізму забезпечення платоспроможності підприємства та виявлення напрямів удосконалення), графічний метод (для унаочнення результатів дослідження).

Апробація результатів дипломної роботи представлена участю у XLII Міжнародній науковій студентській конференції за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2018 рік «Актуальні питання розвитку економіки, харчових технологій та товарознавства» (м. Полтава, 26-27 березня 2019 року, ПУЕТ). Оприлюднено тези: «Реалізація прогнозової функції управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства» (додаток Л). У Збірнику наукових статей магістрів представлено статтю на тему: «Оптимізація грошових потоків ПАТ «ЛУБНИФАРМ» як метод фінансового механізму забезпечення платоспроможності підприємства» (додаток М).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність поняття «платоспроможність» підприємства, його взаємозв'язок з іншими фінансовими категоріями

Практика господарювання українських підприємств свідчить, що внаслідок несвоєчасних розрахунків та невиконання фінансових зобов'язань перед контрагентами, у них накопичилися великі обсяги заборгованостей. Виробничо-фінансова діяльність суб'єктів господарювання вимагає постійних надходжень та ефективного використання грошових коштів, ефективного функціонування підприємства. У цьому полягає об'єктивна необхідність і практична значущість періодичної і всебічної оцінки платоспроможності підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового становища на ринку товарів і послуг.

Поняття «платоспроможність» є складним і багатофакторним, обумовлюється економічним середовищем, у межах якого здійснюється діяльність підприємства, а також результатами його функціонування. У вітчизняних та іноземних теоріях фінансового аналізу діяльності підприємства існують різноманітні підходи до визначення економічного змісту поняття «платоспроможність», пропонуємо розглянути їх за допомогою таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Визначення «платоспроможності» підприємства у наукових джерелах

Автор	Визначення платоспроможності підприємства	Посилання на джерело
1	2	3
Великий економічний словник	Здатність своєчасно і повністю виконувати платіжні зобов'язання, що є наслідком торгових, кредитних та інших операцій грошового характеру	[8, с. 665]
Й. Ворст, П. Ревентлоу	Визначається наявністю власних оборотних коштів та здатністю покривати збитки.	[16, с. 47]

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
Е. І. Уткін	Здатність своєчасно і повністю розраховуватися за своїми довгостроковими зобов'язаннями”, “активи більші, ніж зовнішні довгострокові зобов'язання	[94, с. 216]
В. В. Ковальов	Наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що вимагає негайного погашення	[40, с. 217]
М. Н. Крейніна	Наявність у підприємства коштів, достатніх для сплати боргів за всіма короткостроковими зобов'язаннями й одночасно безперебійного здійснення процесу виробництва та реалізації продукції	[51, с. 14]
М. С. Абрютина, А. В. Граčov	Означає достатність ліквідних активів для погашення в будь-який момент усіх своїх короткострокових зобов'язань перед кредиторами.	[1, с. 20]
А. Д. Шеремет	Визначається як здатність покриття усіх зобов'язань підприємства (короткострокових та довгострокових) усіма активами.	[101, с. 165]
О. В. Єфімова	Характеризується його можливістю і здатністю своєчасно й повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми та зовнішніми партнерами, а також державою.	[22, с. 86]
Г. В. Савицька	Здатність готівковими грошовими ресурсами своєчасно погашати свої платіжні зобов'язання	[84, с. 636]
Г. Г. Кірейцев	Спроможність підприємства розрахуватися з кредиторами негайно, у день настання строку платежу.	[37, с. 370]
М. Д. Білик, О.В. Павловська, Н. М. Причуляк	Здатність своєчасно виконувати свої зобов'язання, що впливають з торгівельних, кредитних і інших операцій	[97, с. 118]
Т. Д. Костенко	Відображає можливість підприємства відповідати (платити) за своїми обов'язками в конкретний період часу.	[48, с.294]
Л. А. Лахтіонова, Б. М. Литвин, М. В. Стельмах	Можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання.	[55, с. 176], [56, с. 93]
М. А. Болух, Є.Є. Іонін	Наявність у підприємства коштів і їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що вимагає негайного погашення.	[30, с. 130, 32, с. 31]
Н. В. Тарасенко	Розуміють наявність у підприємства коштів для погашення ним у встановлений термін і в повному обсязі своїх боргових зобов'язань, які випливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, тобто це здатність підприємства виконувати свої зобов'язання.	[90, с. 260]
В. М. Гриньова	Спроможність підприємства виконувати зовнішні зобов'язання.	[20, с.291]
О.С. Філімоненков	Характеризується достатньою кількістю оборотних активів підприємства для погашення своїх зобов'язань протягом року.	[96, с. 178]
О.С. Харченко	Платоспроможність підприємства полягає у його готовності негайно погасити короткотермінову заборгованість власними коштами.	[98, с. 56]
Ю. С. Цал-Цалко	Здатність господарюючої системи вчасно і повністю виконувати свої зобов'язання.	[99, с.308]

Аналіз визначень сутності поняття «платоспроможність підприємства» свідчить про відсутність єдиного його розуміння авторами. Слід зазначити, що більшість економістів дають визначення платоспроможності так, як це поняття трактується у Великому економічному словнику під редакцією А. Н. Азріліяна, тобто як здатності «... своєчасно і повністю виконувати свої платіжні зобов'язання, що впливають із торгових, кредитних та інших операцій грошового характеру» [8, с. 665].

В. В. Ковальов, М. Н. Крейніна пропонують майже однакові визначення, стверджуючи, що підприємству достатньо мати кошти для покриття короткострокових зобов'язань й одночасно безперебійного здійснення процесу виробництва та реалізації продукції [33, с. 217; 50, с. 14].

Поряд з твердженням про погашення лише короткострокових зобов'язань, Е. І. Уткін розглядає платоспроможність як здатність підприємства вчасно і повністю розрахуватися за своїми довгостроковими зобов'язаннями [94, с. 102].

На нашу думку, слід розглядати не лише довгострокові зобов'язання, бо наявні поточні платежі у короткостроковому періоді становлять значну частину від суми усіх платежів і визначально впливають на платоспроможність підприємства. За ситуації, коли банки через високий рівень ризиків кредитування не зацікавлені у наданні кредитів підприємствам, то більшість із них мають високу заборгованість за короткостроковими зобов'язаннями.

Дещо під іншим кутом розуміють поняття платоспроможності інші автори. Так, у Л. А. Костирко платоспроможність – це готовність підприємства проводити свої першочергові платежі за рахунок поточних надходжень коштів

Схожою є позиція Л. А. Лахтіонової – це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання [55].

Західні науковці, Й. Ворст, П. Ревентлоу платоспроможність визначають як наявність власних оборотних коштів та здатність покривати збитки [16, с. 47]. Тобто автори мають на увазі не лише погашення зобов'язань підприємством, а ще й існування деякого потенціалу чи резерву, який би дав змогу підприємству,

працюючи збитково, покривати збитки. Проте, на нашу думку, основою діяльності підприємства має бути здатність задовольняти вимоги контрагентів та сплачувати виробничі потреби, а не орієнтуватися на збитки та їх погашення.

Такі вітчизняні вчені, як М. А. Болюх, В. І. Іващенко, В. М. Мельник, Є. В. Мних, Н. В. Тарасенко, вважають, що платоспроможність підприємства - найважливіший показник, який характеризує фінансовий стан підприємства [30, с. 136]. Оцінка платоспроможності проводиться на основі характеристики ліквідності активів, що означає спроможність перетворення активу в готівку [90, с. 386]. Отже, як бачимо визначення поняття платоспроможності змішують з її показниками, такий підхід не сприяє правильному розумінню сутності платоспроможності підприємства.

Незважаючи на високу наукову розвиненість фінансового менеджменту в англо – американській школі, автори американського підручника “Фінансовий менеджмент” Ю. Брігхем та Л. Гапенски не виділяють різниці між поняттями ліквідність та платоспроможність. Такі науковці як: М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк, Є. В. Мних, Н. В. Тарасенко, І. І. Цигилик, С. О. Кропельницька, О. І. Мозіль, О. В. Єфімова, О. С. Філімоненков, К. В. Ізмайлова також прихильні до цієї думки.

На наш погляд, при визначенні ліквідності та платоспроможності підприємств як об’єкта аналізу, ототожнення цих понять навряд чи виправдано, оскільки кожне з них має власний економічний зміст. Вважаємо поняття ліквідності і платоспроможності різні, хоча і взаємозалежні, їх слід розглядати окремо. Так, ліквідність означає здатність активу до швидкого перетворення в грошові кошти. Платоспроможність, у міжнародній практиці, трактується як достатність ліквідних активів для погашення в будь-який момент всіх своїх короткострокових зобов’язань перед кредиторами [1].

Існуючі відмінності в трактуваннях поняття «платоспроможність» викликані, скоріше за все, змішуванням двох поглядів на поняття ліквідності: ліквідності як однієї з характеристик фінансової стійкості підприємства і, так званої, ліквідності балансу. При зміні підходу змінюються і пріоритети: якщо

мова йде про ліквідність балансу то платоспроможність виступає як умова погашення всіх боргових зобов'язань підприємства наявними в його розпорядженні активами; якщо мова йде про оцінку фінансової стійкості підприємства, то навпаки – ліквідність є однією з часткових характеристик платоспроможності, що відображає можливість погашення зобов'язань ліквідними активами. Тому в якості характеристики фінансової стійкості підприємства поняття платоспроможності ширше, ніж ліквідність, оскільки інтегрує в собі як наявність засобів для покриття зобов'язань, так і форму, в якій ці засоби знаходяться. Отже, ліквідність є одним із аспектів платоспроможності, пов'язаної з перетворенням наявних засобів в таку форму, яка дозволяє виконати свої зобов'язання [107].

Кожне підприємство, що функціонує на ринку, має як зовнішні, так і внутрішні зобов'язання. Зовнішні зобов'язання – це зобов'язання перед державними та місцевими бюджетами, банками, постачальниками, покупцями. Внутрішні зобов'язання – це зобов'язання перед філіалами, засновниками, працівниками підприємства тощо. Так, у вітчизняній економічній літературі існує думка, що розглядаючи платоспроможність підприємства, до уваги слід приймати, в першу чергу, його зовнішні зобов'язання [2]. Поясненням такої позиції є те, що оцінюючи фінансову стійкість підприємства вирішальне значення мають джерела фінансування його активів (внутрішні або зовнішні), у відповідності з чим і відбувається диференціація капіталу на власний та залучений.

Важко погодитися з такою думкою. Бо, на нашу думку, головна помилка авторів, полягає по-перше, в ототожненні внутрішніх зобов'язань підприємства з внутрішніми джерелами фінансування (статутним капіталом, нерозподіленим прибутком, тощо) і, по-друге, нерозуміння того, що і зовнішні, і внутрішні зобов'язання підприємства складають єдине зовнішнє джерело фінансування – залучений капітал. Таким чином, підприємство правильніше вважати платоспроможним, якщо його платіжні засоби перевищують строкові зобов'язання, як зовнішні, так і внутрішні. При цьому до платіжних засобів

відносять грошові кошти, короткострокові цінні папери та частку дебіторської заборгованості щодо якої є впевненість у надходженні. До строкових зобов'язань включають поточні пасиви: короткострокові кредити банків, кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги, бюджету. Отже, перевищення платіжних засобів над строковими зобов'язаннями характеризує підприємство як платоспроможне.

Як бачимо, кожне з розглянутих визначень містить своє раціональне зерно, з яким не можна не погодитись. Але ми, в свою чергу, вважаємо, що найповніше визначення пропонує А. Д. Шеремет, оскільки враховує заборгованість за всіма зобов'язаннями, як короткостроковими так і довгостроковими. Автор зазначає, що підприємство має можливість розрахуватися за свої борги всіма активами, тобто суб'єкт господарювання має можливість за домовленістю сторін розрахуватися по своїх боргах не лише грошима, а й іншим товаром, тобто бартером, що є досить розповсюдженим в умовах кризи [101, с. 165].

Таким чином, платоспроможність підприємства є моментним показником. Доказом цього може стати той факт, що значення показника вказує на стан платоспроможності підприємства на певну дату розрахунку, тобто для нього характерна ментальність, і це значення залежить від об'єктивно зумовлених змін, пов'язаних із надходженням та сплатою коштів.

Підсумовуючи вище викладене, можна зазначити, що платоспроможність підприємства – це його здатність у повному обсязі й у визначений термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями (короткостроковими та довгостроковими) за допомогою грошових ресурсів та інших активів і спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність.

Показником платоспроможності підприємства на певну дату є:

1. Наявність грошей у касі і на рахунках у банках, короткострокових фінансових вкладень.
2. Відсутність простроченої заборгованості та затримки платежів.

Чим більший розмір грошей у касі і на рахунках у банках, короткострокових фінансових вкладень, тим з більшою ймовірністю можна

стверджувати, що підприємство має достатньо коштів для поточних розрахунків. Однак, наявність незначних залишків коштів не завжди означає, що підприємство не є платоспроможним: гроші можуть надійти на рахунки, в касу на протязі найближчих днів, короткострокові фінансові вкладення легко перетворити в гроші. Постійна кризова відсутність грошей призводить до того, що підприємство перетворюється на «технічно неплатоспроможне», а це вже може розглядатися як перша ступінь до банкрутства [49, с. 195].

Низька платоспроможність може бути як випадковою, тимчасовою, так і тривалою, хронічною. Причини, що можуть призвести до цього зазначені на рисунку 1.1.

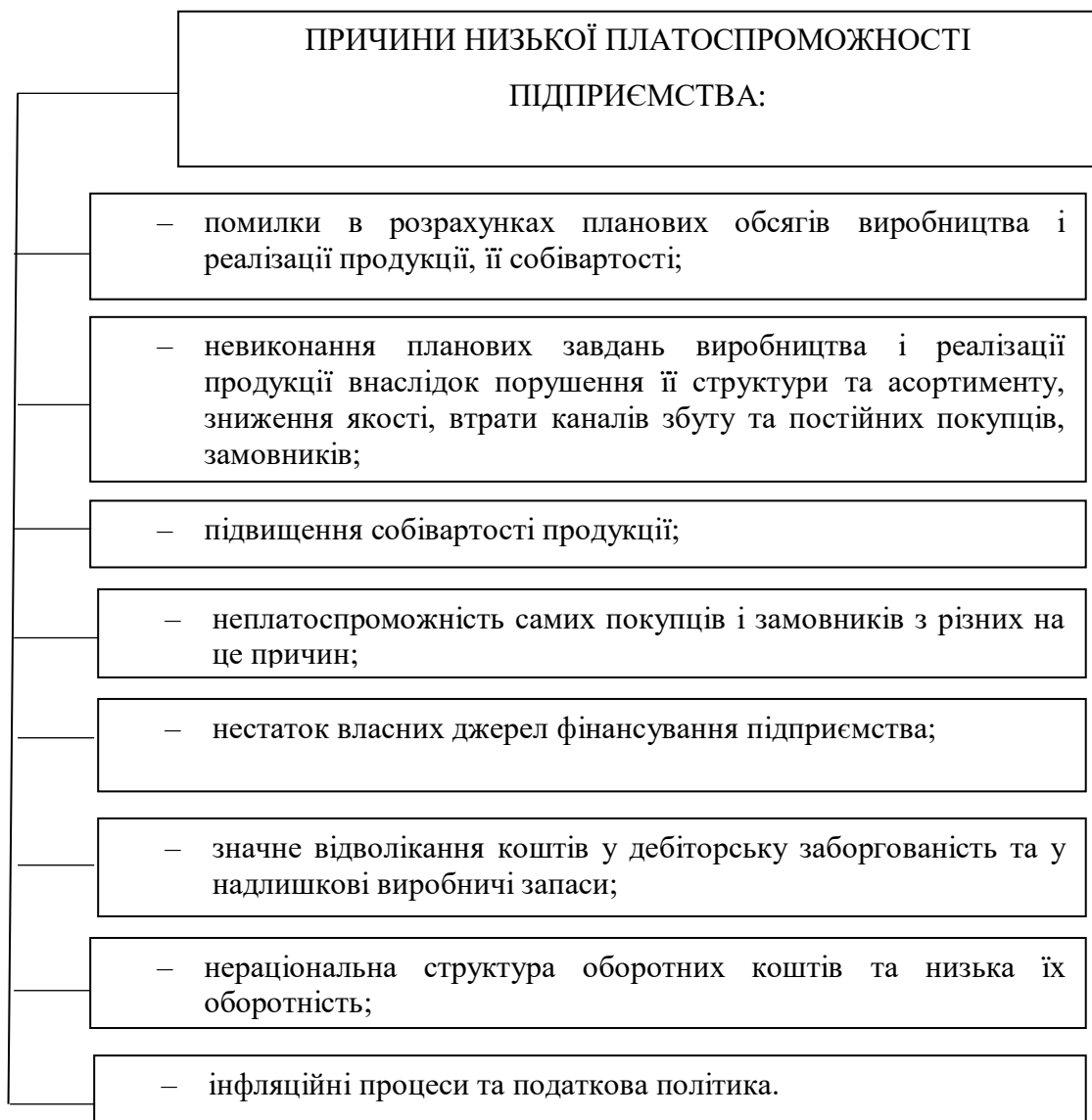


Рисунок 1.1 – Причини, котрі призводять до низької платоспроможності підприємства [63, с. 122]

Таким чином, аналіз платоспроможності необхідно проводити як зовнішнім, так і внутрішнім користувачам інформації. Внутрішні користувачі розраховують показники платоспроможності з метою оцінки та прогнозування фінансової діяльності підприємства на перспективу. Зовнішні користувачі аналітичної інформації, зокрема: банківські установи – з метою оцінки рівню кредитоспроможності підприємства; інвестори, ділові партнери повинні мати інформацію стосовно фінансових можливостей підприємства за умови надання йому комерційного кредиту, позик або відстрочки платежу [75, с. 146].

Розрізняють поточну і перспективну платоспроможність. Поточна платоспроможність означає наявність у достатньому обсязі коштів і еквівалентів для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що вимагає негайного погашення. Тому основними індикаторами поточної платоспроможності є наявність достатньої суми коштів і відсутність на підприємстві прострочених боргових зобов'язань. Вона характеризує поточний стан розрахунків на підприємстві та аналізується на основі даних про його фінансові потоки: надходження грошових коштів має забезпечити покриття поточних зобов'язань господарюючого суб'єкта.

Перспективна платоспроможність визначає можливість підприємства у майбутньому розраховуватися за своїми короткостроковими боргами і досліджується переважно за допомогою показників ліквідності [56, с. 93]. Саме від рівня ліквідності залежить як перспективна, так і поточна платоспроможність.

При загальній оцінці ліквідності слід розрізняти наступні поняття: ліквідність балансу, ліквідність підприємства та ліквідність активів.

Ліквідність балансу виражається в ступені покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошову готівку відповідає строку погашення платіжних зобов'язань. Ліквідність балансу досягається встановленням рівності між зобов'язаннями підприємства та його активами [42].

Ліквідність підприємства характеризує наявність у нього оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань навіть з порушенням строків погашення, які передбачені контрактом. Основною ознакою ліквідності служить формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами. Чим більше це перевищення, тим сприятливіший фінансовий стан підприємства з позиції ліквідності. Якщо величина оборотних активів недостатньо велика порівняно з короткостроковими пасивами, поточне положення підприємства хитке - цілком може виникнути ситуація, коли воно не буде мати достатньо грошових коштів для розрахунку за своїми зобов'язаннями. [39, с. 304].

Під ліквідністю активу розуміють здатність його трансформуватися в грошові кошти, а ступінь ліквідності визначається тривалістю тимчасового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність даного виду активів. У такому розумінні будь-які активи, які можна перетворити на гроші, є ліквідними [39, с. 315].

На рис. 1.2 показано блок-схему, що відбиває взаємозв'язок між платоспроможністю, ліквідністю підприємства і ліквідністю балансу, яку можна порівняти з багатоповерховим будинком, у якому всі поверхи рівнозначні, але другий поверх не можна звести без першого, а третій - без першого і другого. Якщо завалиться перший, то розваляться і всі інші. Отже, ліквідність балансу, що базується на рівновазі активів і пасивів, є основою (фундаментом) платоспроможності й ліквідності підприємства. Іншими словами, ліквідність - це спосіб підтримки платоспроможності. Але разом з тим, якщо підприємство має високий імідж і постійно платоспроможне, то йому легше підтримувати свою ліквідність.

Підприємство, поточний капітал якого складається переважно з коштів, короткострокової дебіторської заборгованості, як правило, вважається ліквіднішим, ніж підприємство, поточні активи якого становлять переважно запаси. При виявленні ризику неплатоспроможності підприємства слід звертати увагу саме на управління ліквідністю підприємства, адже управління нею

дозволяє уникнути тимчасової, а нерідко й досить тривалої неплатоспроможності.



Рисунок 1.2 – Взаємозв'язок між поняттями ліквідності та платоспроможності підприємства [84, с. 125]

Управління полягає в гнучкому й оперативному плануванні та координації виплат за борговими зобов'язаннями, грошових надходжень на рахунки підприємства. Досить тривалою може бути неплатоспроможність підприємства, викликана низькою ліквідністю його активів. Зважаючи на те, що основу платоспроможності становлять активи, які мають різний ступінь ліквідності, можна вважати останнє поняття якісною характеристикою платоспроможності [97, с. 65].

Таким чином, поняття «платоспроможність» та «ліквідність» за своїм змістом дуже близькі, однак платоспроможність більш містке поняття, оскільки від ліквідності балансу залежить рівень платоспроможності підприємства.

Не можна залишити без уваги і поняття «кредитоспроможність» підприємства. Головна відмінність між платоспроможністю і кредитоспроможністю, на наш погляд, полягає в тому, що під кредитоспроможністю підприємства розуміється його характеристика як

суб'єкта кредитних відносин, що означає здатність підприємства своєчасно і повністю повертати позики. Це поняття може застосовуватися при оцінці підприємства як при банківському кредитуванні, так і при здійсненні комерційного кредитування.

Платоспроможність і кредитоспроможність є спорідненими поняттями і мають одну природу походження. Проте, на нашу думку, перше ширше за своїм значенням, чим останнє. Точніше платоспроможність підприємства включає його кредитоспроможність. Якщо підприємство в цілому сплачує за зобов'язаннями, то це має означати і можливість повернення ним кредитних ресурсів. Очевидно, що платоспроможність не константа, а змінна характеристика, яка може мати різні градації, - від епізодичної до стійкої платоспроможності або, навпаки, хронічній неплатоспроможності. Потенційна (довгострокова, стійка) платоспроможність підприємства - це такий його стан який характеризується відсутністю неплатежів і причин їх виникнення, стійкою кредитоспроможністю і ліквідністю на період понад рік, перевищенням (або рівністю) сумарної вартості іммобілізованого майна і суми довгострокових зобов'язань. Вона зберігається за допомогою підтримки другої форми - поточної платоспроможності, яку підприємство повинне прагнути підтримувати постійно впродовж всього поточного періоду, як правило, одного року (у цьому полягає основна відмінність потенційної платоспроможності від поточної).

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємство повинно не лише розраховуватися з постачальниками, кредиторами, а й виконувати зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджету. Податкоспроможність – це спроможність підприємства виконувати свої податкові зобов'язання перед державою. В умовах ринкової економіки податки – це обов'язкові платежі, які забезпечують фінансування державних витрат.

Отже, платоспроможність – це визначений фінансовий стан підприємства, при якому воно вільно, і у повному обсязі відповідає за своїми зобов'язаннями, і при цьому здійснює повсякденну діяльність. При стійкому фінансовому стані підприємство постійно платоспроможне; при нестійкому – періодично або зовсім

неплатоспроможне. Найкращий варіант – коли у підприємства завжди є вільні кошти, яких достатньо для погашення наявних зобов'язань. Хоча, підприємство є платоспроможним і в тому випадку, коли вільних коштів у нього недостатньо або вони зовсім відсутні, але підприємство здатне швидко реалізувати свої активи і розплатитися з кредиторами [54, с. 53]. Вважаємо, що такий підхід до визначення “платоспроможності підприємства” дасть змогу точніше розкрити сутність цього поняття.

Для того щоб підприємство могло в повному обсязі задовольнити платіжні вимоги постачальників, працівників та насамперед цілі підприємства, воно повинно: завчасно погашати кредити; вносити платежі до бюджету; здійснювати оплату праці персоналу. Якщо підприємство платоспроможне, то не виникає проблем із забезпеченням виробничого процесу необхідними ресурсами, тобто з виконанням виробничих планів. 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 проектів.

1.2 Характеристика фінансового механізму забезпечення платоспроможності підприємства та його складових

Процес формування та забезпечення платоспроможності підприємства потребує системного управління. Крім того, необхідно враховувати те, що дотримання параметрів платоспроможності підприємства відбувається в певному «коридорі можливостей» і має об'єктивні обмеження.

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови поняття «система управління» трактують як сукупність способів, методів, прийомів здійснення чого-небудь. Систему управління платоспроможністю підприємства

можливо представити як сукупність визначених принципів, підходів, методів щодо формування та забезпечення даної характеристики, а також пріоритетних напрямів її забезпечення.

Управління платоспроможністю підприємства є циклічним процесом та потребує постійного вдосконалення. На другому етапі управління менеджери аналізують можливість виникнення подібних проблем у минулому та пристосовують набутий досвід до теперішніх можливостей [61, с. 793].

Розглянемо принципи, які є основним, вихідним положенням наукової системи, теорії, ідеологічного напрямку або законом точної науки. Принцип – особливість, покладена в основу створення або здійснення чого-небудь, спосіб створення або здійснення чогось.

Принципи, на яких ґрунтується система управління платоспроможністю підприємства мають наступний зміст:

- системність – визначає процес формування складових платоспроможності з метою забезпечення їх збалансованості; дотримання системності у розробці стратегії і тактики фінансування, а також в реалізації запланованих заходів через дослідження системи взаємопов’язаних та взаємоузгоджених показників, наприклад, співвідношення платіжних засобів та боргових зобов’язань;
- обґрунтованість – забезпечує формування потенціалу платоспроможності на реалістичних показниках економічного і соціального розвитку підприємства, а також розрахунках показників діяльності, що здійснюються відповідно до затверджених методик та правил. Основними такими показниками є : абсолютна та критична ліквідність, поточна або загальна ліквідність, перспективна платоспроможність;
- комплексність – припускає наявність повного набору всіх функцій управління платоспроможністю – прогнозування, програмування, планування, контролю, регулювання, обліку, організації, координування, нормування, керівництва, активації;

- адаптивність – визначає інноваційність формування потенціалу платоспроможності, який на основі даного принципу має бути гнучко пристосований до впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.
- цілеспрямованість – орієнтує на цілі й завдання, які на визначений момент ставить перед собою підприємство щодо формування та забезпечення планових параметрів платоспроможності через регулювання обсягів платіжних засобів та здійснення боргової політики підприємства;
- прогнозованість – свідчить, що в цілях підвищення ефективності управління платоспроможністю керівництво підприємства повинно постійно проваджувати заходи для прогнозування виникнення певних ризиків;
- зворотній зв'язок – реалізується шляхом проведення діагностики платоспроможності. Кінцеві результати діагностики можуть бути використані для майбутнього планування та прогнозного забезпечення;
- гнучкість – передбачає, що система управління платоспроможністю не є усталеною, а змінюється під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

З врахуванням сутності та принципів управління платоспроможності підприємств формується його мета. Метою управління платоспроможністю є постійна готовність підприємства розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Зокрема, до стратегічної мети управління платоспроможністю належить більшою мірою напрям зміцнення становища підприємства в галузі, збереження і підвищення її довгострокових конкурентних позицій на ринку. Ці цілі, зазвичай, встановлюються на більш середньострокові періоди та орієнтовані на досягнення економічного результату в досить недалекому майбутньому.

Реалізація поставленої мети управління платоспроможністю підприємства здійснюється на основі вирішення ряду задач, основними з яких є такі:

- 1) забезпечення ліквідності активів підприємства: у процесі вирішення цієї задачі необхідно здійснити насамперед аналіз оборотних активів підприємства з метою створення такої їх структури, яка б відповідала обсягу зобов'язань. Так щоб можна було за рахунок абсолютно ліквідних активів покрити поточні зобов'язання, швидко ліквідних активів – короткострокові

зобов'язання, повільно ліквідних активів – довгострокові зобов'язання, а постійні пасиви змогли перекрити важко ліквідні активи. Така структура оборотних активів сприятиме зменшенню ризику несплати за зобов'язаннями в найближчій перспективі. Для нормального функціонування суб'єкта господарювання необхідно розробити політику раціонального управління ліквідністю оборотних коштів підприємства, тобто комплекс заходів, спрямованих на забезпечення ліквідності та прискорення оборотності окремих видів поточних активів (товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій). А також підприємству для постійної підтримки ліквідності активів слід здійснювати її аналіз та моніторинг;

2) забезпечення ефективного використання капіталу підприємства: реалізація цієї задачі передбачає дослідження довгострокової платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства з позиції аналізу структури його капіталу. Якщо на підприємстві зростає частка залученого капіталу, то це є сигналом до виникнення в перспективі необхідної сплати відсоткових платежів і погашення основної частини боргу. Цей факт слід ураховувати при плануванні розрахункових операцій і відстежувати наявність на момент сплати в майбутньому необхідних коштів, оскільки значна частка залучених коштів у структурі капіталу підвищує вірогідність настання стану неплатоспроможності та, відповідно, збільшує ризики для інвестора. У свою чергу, зростання частки власного капіталу може свідчити про неефективне використання наявних коштів на підприємстві. Тому, підприємство повинно мати таку структуру капіталу, співвідношення у використанні власного і позикового капіталу якої забезпечувало б найбільш ефективну пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності при допустимому рівні фінансового ризику і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізувалася його ринкова вартість;

3) управління дебіторською заборгованістю підприємства: для вирішення цієї задачі необхідно зменшити розмір заборгованості дебіторів

перед підприємством і тим самим підвищити рівень ліквідності поточних активів. Оцінка стану дебіторської заборгованості вимагає проведення її аналізу за строками виникнення, обсягами, надійністю виплати в майбутньому, розміром безнадійної заборгованості, величиною заборгованості, що отримана в процесі її реструктуризації. Важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю відіграють планування, організація та контроль роботи з дебіторами. Правильно організований облік та проведений аналіз дебіторської заборгованості повинен зменшити її розмір. А для цього потрібно: визначати ступінь ризику несплати рахунків покупцями; збільшувати коло покупців з метою мінімізації втрат від несплати одним або декількома покупцями; контролювати співвідношення дебіторської заборгованості і кредиторської заборгованості; вести оперативний контроль за надходженням готівки. Таким чином постійний моніторинг заборгованості, дотримання пропорцій між кредиторською і дебіторською заборгованістю, своєчасне висування претензій щодо боргів дозволить уникнути ризику неплатоспроможності;

4) управління кредиторською заборгованістю підприємства: вирішення цієї задачі управління платоспроможністю передбачає скорочення наявної й простроченої заборгованості, незважаючи на те, що кредиторська заборгованість вважається додатковим джерелом грошових ресурсів для підприємства. Безперечно, наявність кредиторської заборгованості фактично не свідчить про неплатоспроможність підприємства, оскільки строки настання розрахунків за отримані матеріали, напівфабрикати тощо могли ще не наступити, однак якщо заборгованість виникла через нестачу коштів, то це є свідченням невиконання домовленостей і проблем із платоспроможністю.

Для підтримки свого іміджу підприємство повинно стежити за строками настання зобов'язання, їх обсягами, чіткого дотримання виконання платежів, наявністю грошових засобів та активів для здійснення їх. Також у разі виникнення труднощів із розрахунками необхідно завчасно домовлятися про надання розстрочки платежу або комерційного кредиту;

5) застосування ефективних форм розрахунків: вирішення задачі зводиться до вибору найбільш прийнятних форм розрахунків з позиції економії витрат на оплату банківських послуг щодо переказу коштів, з позиції страхування (мінімізації ризиків) від несплати за поставлену продукцію з урахуванням того факту, що реалізація договірних домовленостей із діловим партнером відбувається вперше, з позиції найскорішого отримання (або переведення) коштів. У зв'язку із цим підприємство може обрати авансову форму розрахунків, акредитив, банківський переказ, інкасо та інші безготівкові форми розрахунків.

Будь-яка система управління не буде ефективною без використання методів її моніторингу та оцінки. Метод – спосіб пізнання явищ природи та суспільного життя; прийом або система прийомів, що застосовуються в якій-небудь галузі діяльності (науці, виробництві тощо).

Основними методами, які є ефективними при управлінні платоспроможністю підприємства є:

1. Системний аналіз. За допомогою даного методу є можливість вивчити платоспроможність в сукупності елементів, що її утворюють як систему. З наукової точки зору він передбачає оцінку поведінки об'єкта як системи з усіма факторами, які впливають на його функціонування.
2. Діагностика. Термін «діагностика» дослівно перекладається з давньогрецької як розпізнавання стану об'єкта за другорядними ознаками. Основною метою діагностики платоспроможності підприємства є формування узагальнюючого висновку стосовно її поточного та перспективного стану, доцільності та необхідності здійснення корегування основних параметрів в цілому та в розрізі окремих підсистем.
3. Факторний аналіз – виявляє вплив окремих факторів (причин) на платоспроможність підприємства за допомогою детермінованих або стохастичних прийомів дослідження. Факторний аналіз може бути як прямим (аналіз), так і зворотнім (синтез).

4. Моделювання – конструювання моделі на основі попереднього вивчення об’єкта, визначення його найбільш суттєвих характеристик, експериментальний і теоретичний аналіз створеної моделі, а також необхідне коригування на підставі одержаної інформації.

8. Планування – передбачає розробку комплексу заходів, які визначають послідовність досягнення конкретних цілей з урахуванням можливостей найефективнішого використання ресурсів підприємства.

9. Прогнозування – ґрунтується на вивченні закономірностей розвитку платоспроможного стану, виявляє найбільш ймовірні та альтернативні шляхи його розвитку і створює базу для вибору та обґрунтування політики підприємства в цій сфері на перспективу.

10. Графічний метод. Це метод умовних зображень статистичних даних за допомогою фігур, ліній, крапок і різноманітних символічних образів.

Серед критеріїв ефективності пріоритет повинен належати таким параметрам системи управління платоспроможністю підприємства, як [62]:

- визначення реального обсягу наявних платіжних засобів;
- обґрунтування оптимальних розмірів грошових ресурсів, їхній розподіл і використання з урахуванням потреб підприємств, економічної доцільності формування, а також впливу їх на кінцеві показники платоспроможності підприємства;
- контроль за раціональним залученням позикових ресурсів, виконанням планових завдань, безперервністю розрахунків, підвищенням нормативного рівня ліквідності;
- організація своєчасних економічних розрахунків з фінансово-кредитною системою, іншими підприємствами, організаціями, працівниками;
- проведення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства з погляду дотримання планових та нормативних параметрів як бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Щоб знайти оптимальне рішення тієї чи іншої проблеми вибору досконалої системи управління платоспроможністю підприємства, потрібно розглянути

кілька різних варіантів. Їхнє дослідження допоможе вибрати один із них, що забезпечить отримання максимального ефекту. Отже, на етапах визначення найкращого з альтернативних рішень і його прийняття, менеджер повинен проаналізувати можливі наслідки й ефекти кожного з альтернативних варіантів та обрати такий, що найбільше відповідає цілям і завданням підприємства в цілому.

Найкращим механізмом реалізації прийнятого рішення є ретельне планування дій, навчання персоналу, формування позитивного ставлення до змін у масштабі підприємства, розробка інструкцій і механізмів втілення розробленого рішення в життя та забезпечення безперервного й упорядкованого руху інформації між суб'єктами виконання рішення.

Оцінка результатів реалізації рішення є безперервним процесом, що передбачає проведення опитування працівників, організацію перевірок дотримання графіків упровадження, визначення економії, контроль за виконання поставлених завдань, проведення зборів, оцінку задоволення покупців, постачальників, фінансових закладів, потенційних інвесторів.

Удосконалення управління платоспроможністю підприємства можна розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позицій підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток. Головна спрямованість удосконалення управління платоспроможністю повинна полягати в оптимізації використання фінансових ресурсів підприємства. Системний підхід являє собою розвиток методів пізнання, дослідження, опису і пояснення природи управління фінансовими ресурсами.

Системний підхід до управління фінансовими ресурсами передбачає, з одного боку, розгляд і аналіз існуючого управління фінансовими ресурсами, а з другого – створення й конструювання нової системи управління для досягнення поставленої мети діяльності підприємства [65].

Процес управління платоспроможністю підприємства проводиться в декілька етапів, перелік яких наводиться у деталізованому вигляді у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Етапи процесу управління платоспроможністю підприємства [81, с. 87]

Етап	Сутність	Зміст дій у рамках реалізації етапу
1	2	3
1. Планування платоспроможності підприємства	Проводиться постановка стратегічних і тактичних цілей платоспроможності, альтернативних шляхів розвитку і формуються основні напрями розвитку	- визначення керівників вищої ланки, фінансових менеджерів, фінансових служб і відділів, аналітиків з фінансової безпеки; збереження, забезпечення або досягнення певного рівня платоспроможності; - розробка альтернатив розвитку та формування основних напрямів розвитку; - прогноз економічної активності підприємства за перспективними напрямками; - оцінка витрат на реалізацію кожної альтернативи та розрахунок її ефективності
2. Аналіз платоспроможності підприємства	Оцінка фактичної платоспроможності підприємства, фінансового потенціалу підприємства, впливу зовнішнього середовища на платоспроможність	- аналіз складових фінансового потенціалу підприємства; - рекомендації щодо розробки операційного та фінансового бюджету компанії; - аналіз факторів зовнішнього середовища; - зіставлення факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ; - аналіз показників платоспроможності
3. Розробка рекомендацій щодо досягнення необхідного рівня платоспроможності	Розробка можливих шляхів і методів досягнення необхідного рівня платоспроможності	- формулювання шляхів та методів управління основним, оборотним, власним та залученим капіталом; - розробка методик та моделей досягнення необхідного рівня платоспроможності; - прорахування можливих ризиків та шляхів їх подолання
4. Втілення рекомендацій	Запропоновані шляхи та методи досягнення необхідного рівня платоспроможності реалізуються на практиці	- представлення рекомендацій вищому керівництву; - прийняття управлінських рішень стосовно реалізації рекомендацій; - втілення обраних рекомендацій на відповідних рівнях

Продовження таблиці 1.2

1	2	3
5. Контроль та прогнозування платоспроможності	Аналіз та оцінка отриманих результатів від втілення рекомендацій, критичних точок розвитку фінансової системи та встановлення майбутнього рівня платоспроможності	- аналіз та оцінка рівня платоспроможності після реалізації рекомендацій; - визначення досягнутих результатів; - визначення критичних точок розвитку фінансової системи; - коригування рекомендацій та формування коригуючих заходів; - прогнозування майбутнього рівня платоспроможності

Наведені у таблиці етапи, а також зміст дій у рамках реалізації кожного з них створюють передумови для організації на підприємствах прийняття ефективних рішень, спрямованих на управління платоспроможністю та ліквідністю.

Забезпечення платоспроможності діяльності підприємства являє собою процес розробки і прийняття рішень за всіма основними аспектами формування, розподілу і використання на підприємстві грошових потоків з метою досягнення стану збалансованості між платіжними засобами та боргами підприємства в поточному та перспективному періодах та значною мірою залежить від ефективності механізму її фінансового забезпечення. Слід зауважити, що саме за допомогою фінансового механізму в процесі управління фінансами досягається забезпеченість необхідними фінансовими ресурсами, тобто фактично здійснюється фінансове забезпечення [15].

Фінансовий механізм забезпечення платоспроможності має досить складну структуру, що містить різноманітні та взаємопов'язані методи впливу та фінансові важелі, ефективне управління якими спроможне забезпечити позитивний результат (рис. 1.3).

Загалом, аналіз поняття «фінансовий механізм» [15] свідчить про відсутність одностайності серед науковців щодо розуміння суті, структури, призначення, задіяних суб'єктів та об'єктів впливу, а також відносин між структурними елементами даної системи.



Рисунок 1.3 – Механізм забезпечення платоспроможності підприємства [авторська розробка]

Водночас, більшість науковців вирізняють у фінансовому механізмі фінансове забезпечення і фінансове регулювання як ключові підсистеми, не заперечуючи, що «за наявного досвіду фінансове забезпечення одночасно виконує функцію регулювання так само, як регулювання може здійснювати функцію забезпечення» [12, 60]. При цьому за допомогою фінансового механізму в процесі управління фінансами досягається забезпеченість господарюючих суб'єктів (або економіки країни) необхідними фінансовими ресурсами, тобто фактично здійснюється фінансове забезпечення.

Зазначений механізм пропонуємо визначати як сукупність методів, інструментів та важелів, що забезпечують збалансованість фінансових відносин в сфері формування, розподілу і використання грошових потоків підприємства під впливом ендогенних та екзогенних факторів з метою дотримання фінансової рівноваги між боргами та платіжним забезпеченням. Слід зважувати на те, що діапазон дії методів, інструментів та важелів механізму фінансового забезпечення платоспроможності підприємства регламентований чинною нормативно-правовою базою та перебуває в певному, об'єктивно обмеженому, інформаційно та організаційно забезпеченому просторі [12, 60].

Механізм забезпечення платоспроможності ґрунтується на відповідних важелях. Вплив на дію зазначеного механізму, а через нього на різні сторони фінансового стану підприємства, досягається встановленням і зміною функцій того чи іншого важеля. Важелі приводять у рух відповідні інструменти, які спрямовані на виконання головної функції механізму – платоспроможність підприємства. Отже, сукупність важелів становить систему управління механізмом платоспроможності. Конкретний склад фінансових важелів постійно змінюється залежно від завдань фінансової політики платоспроможності.

Аналіз літературних джерел дозволяє визначити склад важелів платоспроможності підприємства. За напрямками своєї дії вони поділяються на групи: фінансові важелі; платіжні важелі; кредитні важелі; важелі фінансових інвестицій; депозитні важелі; фінансові стимули. Розробка політики платоспроможності підприємства та її реалізація за допомогою механізму

управління ґрунтується на відповідних організаційних його елементах, які тісно взаємопов'язані та підпорядковані один одному правовим забезпеченням.

Фінансове законодавство формує правове поле для здійснення фінансової стійкості підприємства і відповідно для реалізації фінансової політики платоспроможності як стратегічної, так і тактичної та оперативної. Організація управління механізмом спрямована на втілення у стратегію і тактику завдань фінансової політики, на реалізацію системи планів платоспроможності підприємства та забезпечується відповідним фінансовим законодавством. Таке забезпечення охоплює усі сфери фінансової стійкості та платоспроможності, які підлягають правовій регламентації. Правове регламентування відображається в розроблених та прийнятих законодавчих актах щодо фінансів. До таких правових документів слід віднести: Закони Верховної Ради України, Укази Президента, Накази Кабінету Міністрів України, Накази Міністерства фінансів, Міністерства економіки, статuti юридичних осіб та інші юридичні документи.

Надзвичайно важливу роль у реалізації механізму забезпечення платоспроможності відіграє нормативне забезпечення. Головна вимога до нормативного забезпечення полягає в тому, що ставлення та зміна норм і нормативів мають базуватися або на науково обґрунтованій методиці, або на основі ринкових відносин. До складу нормативного забезпечення слід віднести: інструкції, методичні вказівки, фінансові норми і нормативи, стандарти, нормативні показники, нормативні коефіцієнти та іншу нормативну документацію.

Таким чином, представлений механізм забезпечення платоспроможності підприємства функціонує з урахуванням певних організаційних структур, принципів, методів, фінансових інструментів, правових норм з метою встановлення оптимальних параметрів структури та обсягу активів та зобов'язань. В результаті трансформації вихідного стану системи управління платоспроможністю підприємства відбувається результативний вплив на механізм та стиль управління, якому відповідає певна мета, комплекс доступних фінансових методів, інструментів, важелів.

1.3 Інформаційне та аналітичне забезпечення функціонування механізму забезпечення платоспроможності підприємства

Ефективність механізму забезпечення платоспроможності підприємства значною мірою залежить від інформаційного забезпечення. Інформаційне забезпечення – це комплекс інформаційних показників, необхідних для виконання аналізу, планування, підготовки управлінських рішень по всіх аспектах платоспроможності підприємства.

Фінансова діяльність підприємства виконується за допомогою інформації, яка є формою зв'язку системи інформаційного забезпечення управління активами, фінансовими зобов'язаннями, яка визначається організаційно-правовою формою функціонування підприємства, обсягом виробництва та іншими умовами. Склад, зміст і якість інформації, яка використовується у процесі аналізу платоспроможності підприємства, мають значну роль у забезпеченні фінансової стійкості підприємства.

Відповідно до виконання функцій управління платоспроможністю виділяють такі види інформації: прогнозна, планова, облікова, довідкова, таблична. Фінансова інформація є не тільки інструментом, а й елементом управління платоспроможністю підприємства.

За технологічного підходу до управління платоспроможністю інформація є об'єктом збирання, передачі, збереження, обробки. Фінансова інформація підприємств містить також інформацію щодо фінансового стану підприємств. На основі звітної інформації визначаються основні тенденції формування і використання фінансових ресурсів підприємства, причини змін, що сталися, сильні та слабкі сторони підприємства та резерви поліпшення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства у перспективі. Неможливо переоцінити значення повної та достовірної інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства для вирішення поточних та перспективних проблем платоспроможності підприємства.

Таким чином, під інформаційним забезпеченням механізму управління платоспроможністю підприємства розуміється процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформаційно-аналітичних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування й підготовки управлінських рішень [87, с. 313].

Незалежно від групи, до якої належать користувачі фінансової інформації, всі вони зацікавлені в її повноті, правдивості, неупередженості та своєчасності надання. Для того щоб відповідати цим вимогам користувачів, наведена у фінансовій звітності інформація має:

- бути дохідливою і однозначно тлумачитися користувачами за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації;
- містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу оцінити минулі, нинішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні дані у минулому;
- бути достовірною. Інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок та перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів цієї звітності [39, с. 317].

Інформаційне забезпечення тісно пов'язане з аналітичним забезпеченням функціонування механізму забезпечення платоспроможності підприємства.

Аналітичне забезпечення управлінської діяльності підприємства передбачає:

- вивчення економічних законів, закономірностей і тенденцій;
- підвищення науково-економічної обґрунтованості стратегічних і тактичних планів і нормативів;
- вивчення виконання планів і дотримання нормативів;
- пошук резервів підвищення ефективності виробництва;
- визначення економічної ефективності використання ресурсів;
- прогнозування результатів;
- дослідження комерційного ризику;
- порівняльний аналіз маркетингових заходів;

- підготовка аналітичних матеріалів.

Система аналітичного забезпечення, діючи безперервно, підвищує якість і розширює сферу практичного застосування інформації, позитивно впливаючи на якість звітності у процесі її підготовки і складання, тобто на ефективність управлінської інформації для сторонніх користувачів. У цьому головне призначення і головна суть аналітичної системи, реалізацію якої доцільно покласти на аналітика і бухгалтера, що займається первинною обліковою та аналітичною інформацією. Поняття «аналітичне забезпечення» застосовується для визначення якісного стану облікових і аналітичних процесів, які є необхідними для задоволення інформаційних потреб керівників і достатніми для прийняття управлінських рішень [15, с. 22].

Отже, для забезпечення управління платоспроможністю підприємства у перспективі необхідно визначати конкретний рівень платоспроможності та ліквідності, здійснювати їх кількісну оцінку. Велике значення мають визначення «певного ступеня» платоспроможності, низки чинників, що обумовлюють межу платоспроможності та ліквідності, обґрунтованості методичних підходів до її оцінки, особливо в умовах економіки кризового періоду.

Для повної оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства, для успішного здійснення фінансового планування необхідний детальний аналіз його фінансового стану. Результатом попереднього аналізу є загальна оцінка фінансового стану підприємства, а також визначення платоспроможності і задовільної структури балансу підприємства. Для виявлення причин сформованого фінансового стану, перспектив і конкретних шляхів його поліпшення проводиться детальний, поглиблений і комплексний аналіз діяльності підприємства.

Система показників інформаційного забезпечення складається з двох напрямів. У першу групу включаються показники інформаційного забезпечення платоспроможності підприємства із зовнішніх джерел.

Це показники: кон'юнктури фінансового і товарного ринків (фондового ринку, ринку товарів і готової продукції); показники діяльності контрагентів і

конкурентів (банків; постачальників сировини, матеріалів; покупців готової продукції; конкурентів); нормативно-регулюючі показники, які встановлені правовими актами (по формуванню і використанню активів і фінансових зобов'язань; по функціонуванню сегментів фінансового і фондового ринків).

До другої групи включаються інформаційні показники підприємства із внутрішніх джерел: показники формування і забезпечення використання активів підприємства; показники формування і забезпечення використання фінансових зобов'язань; нормативні планові показники, які пов'язані з функціонуванням активів і фінансових зобов'язань.

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності і платоспроможності. Які в загальному вигляді характеризують його спроможність своєчасно і в повному обсязі здійснювати розрахунки з короткостроковими зобов'язаннями перед контрагентами [23, с. 3].

Одним з основних етапів аналізу ліквідності та платоспроможності є аналіз ліквідності балансу. Він полягає у співставленні груп активів, спрямованих за ознакою ліквідності і розташованих у порядку її зменшення та груп пасивів, сформованих за ознакою терміновості погашення боргів і розташованих в порядку її збільшення.

Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяють на такі групи:

- найбільш ліквідні активи — це суми грошових коштів та їх еквівалентів, а також короткострокові фінансові вкладення, які можуть бути прирівняні до них;
- середньо ліквідні активи — це дебіторська заборгованість, витрати майбутніх періодів та сума за статтею «Інші активи», для їх перетворення на готівку потрібен певний час;
- низько ліквідні активи — це запаси підприємства за статтями розділу II «Оборотні активи» активу балансу, для їх перетворення на готівку потрібен певний час пов'язаний з їх реалізацією та налагодженням сталих ділових відносин з покупцями;

- важко ліквідні активи — це активи підприємства, які використовуються в процесі господарської діяльності протягом тривалого періоду. Сюди відносять усі статті розділу I «Необоротні активи» III розділу «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття» активу балансу.

Пасиви балансу групують залежно від терміновості сплати зобов'язань наступним чином:

- поточні зобов'язання за розрахунками — це кредиторська заборгованість підприємства товарного та нетоварного характеру за статтями розділу III «Поточні зобов'язання та забезпечення» пасиву балансу, доходи майбутніх періодів, поточні забезпечення;
- короткострокові кредити банків і позики — це поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями та короткострокові кредити банків;
- довгострокові зобов'язання — це суми за усіма статтями розділу II «Довгострокові зобов'язання та забезпечення» пасиву балансу;
- постійні пасиви — це власний капітал підприємства (I розділ пасиву балансу) [97, с. 147].

Баланс підприємства вважають абсолютно ліквідним, якщо:

$$A_1 \geq P_1, A_2 \geq P_2, A_3 \geq P_3, A_4 \leq P_4, \quad (1.1)$$

де A_1 — найбільш ліквідні активи;

A_2 — середньо ліквідні активи;

A_3 — низько ліквідні активи;

A_4 — важко ліквідні активи;

P_1 — поточні зобов'язання за розрахунками;

P_2 — короткострокові кредити банків і позики;

P_3 — довгострокові зобов'язання;

P_4 — постійні пасиви.

Крім цього, здійснюється процедура порівняння статей активів з відповідними статтями пасивів, яка схематично подана на рис. 1.4.



Рисунок 1.4 – Класифікація статей активу і пасиву для аналізу ліквідності балансу [97, с. 212].

При цьому, якщо виконуються перші три обов'язкові умови ліквідності $A_1 \geq P_1$, $A_2 \geq P_2$, $A_3 \geq P_3$, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то виконується і остання нерівність $A_4 \leq P_4$, яка має балансуєчий характер та підтверджує наявність у суб'єкта господарювання власних оборотних коштів і означає дотримання мінімальної умови платоспроможності.

Невиконання однієї з перших трьох нерівностей свідчить про порушення ліквідності балансу. При цьому нестача коштів по одній групі активів компенсується їх надлишком по іншій групі лише теоретично, оскільки при цьому має місце компенсація за вартісною величиною. Однак у реальній платіжній ситуації менш ліквідні активи не можуть замінити більш ліквідні. Тому, якщо будь-яка з нерівностей має знак, протилежний зафіксованому в

оптимальному варіанті, ліквідність балансу більшою або меншою мірою буде відрізнятися від абсолютної [101].

Баланси ліквідності за декілька періодів, років дають можливість виявити тенденції зміни фінансового стану підприємства. Якщо, наприклад, суб'єкт господарювання має достатньо високий рівень ліквідності, то це свідчить про те, що після погашення найбільш термінових зобов'язань у нього залишаються вільні кошти, отже воно має можливість значно швидше розрахуватися з установами банків, постачальниками, іншими кредиторами.

Наступним етапом аналізу ліквідності є дослідження відповідних фінансових коефіцієнтів, таких як коефіцієнт покриття та коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним оборотним капіталом (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Показники методики визнання балансу підприємства задовільним (незадовільним), підприємства – платоспроможним (неплатоспроможним) [75, 97, 99]

Показник	Економічний зміст показника	Норма
1	2	3
1. Коефіцієнт покриття	Дозволяє виявити, в якій мірі поточні активи покривають поточні зобов'язання підприємства	> 2
2. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним оборотним капіталом	Характеризує ту частку оборотних активів, яка фінансується за рахунок власних оборотних коштів	$> 0,1$
3. Коефіцієнт відновлення платоспроможності за 6 місяців	Оцінює реальну можливість підприємства відновити платоспроможність протягом наступних 6 місяців	> 1
4. Коефіцієнт втрати платоспроможності за 3 місяці	Характеризує ймовірність остаточної втрати платоспроможності за наступні 3 місяці	> 1

Порівняння значень даних показників з нормативними дасть змогу визначити структуру балансу задовільною (незадовільною), а підприємство платоспроможним (неплатоспроможним), розрахунок коефіцієнтів відновлення та втрати платоспроможності дасть підстави для оцінки перспектив.

Для об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства важливе значення має розрахунок та застосування показників ліквідності. Вони дають змогу

оцінити рівень платоспроможності підприємства на певний момент часу, а також у випадках виникнення надзвичайних ситуацій [75, с. 137].

З цією метою застосовують систему коефіцієнтів ліквідності, що різняться між собою розміром ліквідних активів та розглядаються як джерело покриття зобов'язань (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Показники платоспроможності за балансом підприємства [75]

Назва показника	Економічний зміст показника	Оптимальне значення
1	2	3
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Показує, яка частина поточної заборгованості підприємства може бути погашена негайно на дату складання звітності	$> 0,2$
2. Коефіцієнт термінової ліквідності	Показує, яка частина поточної заборгованості підприємства може бути погашена за рахунок готівки та очікуваних надходжень від дебіторів	$0,7 - 0,8$
3. Коефіцієнт загальної ліквідності	Дозволяє виявити, в якій мірі поточні активи покривають поточні зобов'язання підприємства	> 2
4. Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості	Показує, в якій мірі очікувані надходження від дебіторів будуть використані для погашення поточних зобов'язань підприємства	-
5. Коефіцієнт ліквідності запасів	Показує, в якій мірі матеріальні цінності покривають поточні зобов'язання підприємства	-
6. Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	Показує, який розмір кредиторської заборгованості припадає на 1 грн дебіторської	$\approx 1,2$
7. Коефіцієнт мобільності активів	Показує, яку частку в активах підприємства займають оборотні активи	$> 0,5$
8. Коефіцієнт співвідношення активів	Показує рівень співвідношення між оборотними та необоротними активами підприємства	> 1
9. Інтегральний показник платоспроможності	Формується як сумарний (синтетичний) рівень відносних величин, одержаних від порівняння фактичних значень абсолютної, проміжної і загальної платоспроможності з їх еталонними рівнями (0,2; 0,5; 1,0)	> 3

Результати розрахунків дають змогу зробити висновки про структуру балансу, визнання його ліквідним, а підприємство платоспроможним. На основі аналізу підприємство може удосконалювати механізм управління ліквідністю.

Доцільно виділити три основні моменти організації фінансового аналізу платоспроможності підприємства :

- організація аналітичного процесу – визначення складу і послідовності виконання аналітичної роботи та її регламентація на підприємстві;
- організація праці фахівців, що виконують аналітичну роботу – система заходів, які забезпечують раціональне використання управлінського персоналу, котрий виконує аналітичні функції;
- організація управління аналітичною роботою – комплекс заходів, спрямованих на створення, впровадження та удосконалення системи управління аналітичної роботи на підприємстві.

Організація фінансового аналізу включає наступні основні етапи: виділення суб'єктів і об'єктів аналізу, вибір організаційних форм його проведення в залежності від організаційної структури управління на підприємстві та розподіл обов'язків між окремими працівниками; складання програми або плану проведення аналізу; інформаційне та методичне забезпечення аналізу; аналітична обробка даних; оформлення результатів аналізу; узагальнення результатів аналізу, надання висновків і пропозицій.

Аналіз платоспроможності об'єднує ретро аналіз, діагностику, оцінку та перспективний аналіз.

Після розробки стратегічних цілей забезпечення платоспроможності підприємства слід приступити до формування основних блоків для кожної стадії процесу аналізу виконання запланованих дій підприємства: інформаційний блок; аналітичний блок; організаційний блок; координаційний блок; контрольний блок. Наведений алгоритм – це послідовність цілеспрямованих і регламентованих етапів, об'єднаних в систему з метою отримання конкретного результату – масиву інформації для цілей розробки менеджерами управлінських рішень, спрямованих в кінцевому підсумку на дотримання нормативного рівня платоспроможності та ліквідності, стабілізацію фінансово-господарської діяльності підприємства.

Висновки за розділом 1

Опрацювання теоретичного доробку з питань управління платоспроможністю підприємства та функціонування ефективного механізму її забезпечення дозволило сформулювати наступні висновки.

Платоспроможність підприємства – це важливий показник фінансової стійкості підприємства, оскільки він характеризує здатність суб'єкта господарювання у повному обсязі й у визначений термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями, як короткостроковими так і довгостроковими, за допомогою грошових коштів та інших активів без припинення здійснення своєї фінансово-господарської діяльності. Платоспроможність розглядається як складне динамічне поняття, яке включає кредитоспроможність, податкоспроможність та здатність підприємства продовжувати безперервну господарську діяльність і відтворювальний розвиток.

Значення платоспроможності підприємства для різних економічних суб'єктів є досить вагомим. Платоспроможність позитивно впливає на взаємовідносини підприємства зі своїми контрагентами (покупцями та постачальниками), що є свідченням своєчасного виконання умов контрактів та подальшої співпраці – реалізації товарів та послуг. Для кожного підприємства його платоспроможність є свідченням можливості налагодження та розширення взаємовідносин з партнерами, подальшого економічного розвитку. Якщо підприємство не здатне сплатити свої зобов'язання у строк, його подальша діяльність ставиться під сумнів, та воно може стати банкрутом. Таким чином, нами доведено, що показник «платоспроможність» має важливе значення у забезпеченні ефективного функціонування підприємства.

Управління платоспроможністю підприємства є процесом планування, аналізу, організації, мотивації і контролю, пов'язаний із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, їх формуванням та розподілом, який дозволяє підприємству досягти необхідного рівня платоспроможності, при цьому

швидко перетворюючи активи у грошові кошти з метою погашення зобов'язань у міру надходження їх сплати.

Розробка методичних основ механізму забезпечення платоспроможності підприємства спрямована на вирішення актуальної проблеми зміцнення фінансового стану підприємства, зокрема його платоспроможності, і досягнення високих кінцевих результатів фінансово-господарської діяльності.

Проведене дослідження дозволило визначити сутність механізму забезпечення платоспроможності підприємства як економічну категорію, яка являє собою сукупність елементів управління за їх функціональним призначенням (сукупність методів, інструментів та важелів) для організації взаємодії платоспроможності підприємства в перспективному, поточному й оперативному періодах.

Найважливішими завданнями сучасної практики управління платоспроможністю є вироблення і виконання рішень, спрямованих на досягнення її нормативних параметрів та ефективності функціонування підприємства, в цілому. З цією метою актуальною стає проблема формування системи, якій притаманні аналітичні функції.

Аналітична інформація використовується для прийняття управлінських і фінансових рішень як всередині підприємства, так і за його межами. Успішність реалізації аналітичних досліджень системи управління залежить не тільки від методології, але і від якості інформаційного та організаційного забезпечення.

Виявлено, що необхідна для аналізу інформація носить обліковий, плановий, організаційно-розпорядчий, проектний, нормативний, оціночний і правовий характер, збирається в рамках організації та за її межами.

Коло завдань, покладених на організаторів аналітичної роботи, зумовлюється специфікою досліджуваних проблем, особливостями суб'єкта господарювання, встановленим терміном реалізації оцінки, реальністю забезпечення необхідною інформацією, рівнем володіння аналітиками конкретними методами і методиками.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПАТ «ЛУБНИФАРМ» ЗА 2016-2018 РОКИ

2.1 Фінансово-економічна характеристика діяльності ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки

Галузь фармацевтичної промисловості є однією із провідних та таких, що швидко розвиваються. Стосовно обсягу українського фармацевтичного ринку, то видання «Аптека online. Уа» повідомляє, що в 2018 році «продаж усіх категорій товарів так званого «аптечного кошика» збільшився в гривневому обчисленні, порівняно з 2017 роком на 22,5 % і сягнув 89 млрд грн. Цей ринок продемонстрував двозначні темпи приросту і в доларовому еквіваленті – 19,9 %. Обсяг роздрібних продажів сягнув 3,3 млрд дол. США (згідно з курсом міжбанку). А у натуральному обчисленні обсяг продаж товарів «аптечного кошика» зріс на 4 % і сягнув 1,8 млрд упаковок. Причому і у грошовому, і у натуральному вираженні обсяг продаж зріс в усіх категоріях аптечних товарів. А основу товарообігу українського фармацевтичного ринку складає ринок лікарських засобів, обсяги аптечних продаж якого у 2018 році сягнули 74,5 млрд грн., або 83,7 % від продажу всіх категорій товарів «аптечного кошика». Що ж стосується інших складових цього «кошика», то 7,6 % від загального обсягу продаж припадало на медичні вироби, 3,5 % – на косметику і 5,2 % – на дієтичні добавки» [13]. Український фармацевтичний ринок представлений як іноземними, так і вітчизняними виробниками.

ПАТ «Лубнифарм» одне з провідних підприємств фармацевтичної індустрії України по виробництву готових лікарських засобів. Історія виникнення підприємства сягає коренями в часи Петра І. Роком заснування заводу є 1932 рік. З 1934 р. – Лубенський завод по переробці лікарської сировини. В 1956 році перейменовано в хіміко-фармацевтичний. В жовтні 1986 року було створено промислово-аграрне хіміко-фармацевтичне об'єднання

«Лубнихімфарм». З 1992 року – державне орендне підприємство. З 1995 року – відкрите акціонерне товариство «Лубнифарм». З 2014 року – публічне акціонерне товариство.

До складу ПАТ входить 6 основних структурних підрозділи, допоміжні цехи та дільниці, що обслуговують основне виробництво.

ПАТ «Лубнифарм» – фармацевтичне підприємство в Україні, основним напрямком діяльності якого є розробка і виробництво готових лікарських засобів для зовнішнього і внутрішнього застосування та медичних виробів у вигляді: таблеток, порошків, настоянок, екстрактів, рідин, олій, мазей, гелів, лініментів, ін'єкційних розчинів, зборів, лікарських трав, бинтів, серветок, пакетів. Номенклатура підприємства складає більше 100 найменувань і має широкий спектр фармакологічної дії.

Відповідно до стратегічних прагнень місія підприємства – це створення, виробництво й забезпечення споживачів якісними, ефективними й безпечними лікарськими засобами та медичними виробами, постійне підвищення й удосконалення рівня виробництва. Мета – це висока якість та безпека продукції.

Здійснено аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки, які наведені в аналітичній таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Динаміка основних фінансово-економічних показників діяльності ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки

Показник	Значення показника:			Зміни (+,-), тис. грн.:		Темп змін, %:	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.	2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Капітал, тис. грн. (на кінець року):	192902,0	231332,0	253018,0	38430,0	21686,0	119,9	109,4
1.1. Власний капітал, тис.грн.	142622,0	167907,0	174039,0	25285,0	6132,0	117,7	103,7
1.2. Власний оборотний капітал, тис. грн.	88886,0	85107,0	75870,0	-3779,0	-9237,0	95,7	89,1
1.4. Позиковий капітал, тис.грн.	50280,0	63425,0	78979,0	13145,0	15554,0	126,1	124,5

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
1.5. Довгострокові зобов'язання, тис.грн.	29013,0	29013,0	45450,0	0,0	16437,0	100,0	156,7
1.6. Поточні зобов'язання, тис.грн.	21267,0	34412,0	33529,0	13145,0	-883,0	161,8	97,4
2. Майно, тис. грн. (на кінець року):	192902,0	231332,0	253018,0	38430,0	21686,0	119,9	109,4
2.1. Необоротні активи, тис.грн.	53736,0	82800,0	98169,0	29064,0	15369,0	154,1	118,6
2.2. Основні засоби, тис.грн.	88688,0	75725,0	93092,0	-12963,0	17367,0	85,4	122,9
2.3. Оборотні активи, тис.грн.	139166,0	148532,0	154849,0	9366,0	6317,0	106,7	104,3
2.4. Запаси, тис.грн.	82972,0	87649,0	90729,0	4677,0	3080,0	105,6	103,5
2.5. Дебіторська заборгованість, тис.грн.	54054,0	60299,0	61696,0	6245,0	1397,0	111,6	102,3
2.6. Грошові кошти і поточні фінансові вкладення, тис.грн.	1797,0	241,0	2101,0	-1556,0	1860,0	13,4	871,8
3. Трудові ресурси							
3.1. Середньооблікова чисельність працівників, осіб.	467	455	468	-12	13	97,4	102,9
3.2. Фонд оплати праці, тис.грн.	23585,2	29171,8	39988,7	5586,6	10816,9	123,7	137,1
3.3. Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн.	4208,6	5342,8	7120,5	1134,2	1777,7	126,9	133,3
3.4. Продуктивність праці, тис. грн.	461,4	520,3	560,7	58,9	40,4	112,8	107,8
4. Економічні показники							
4.1. Виручка від реалізації продукції, тис.грн.	215479,0	236757,0	262411,0	21278,0	25654,0	109,9	110,8
4.2. Собівартість готової продукції, тис.грн.	175515,0	188278,0	215055,0	12763,0	26777,0	107,3	114,2

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
4.3. Валовий прибуток, тис. грн.	39964,0	48479,0	47356,0	8515,0	-1123,0	121,3	97,7
4.4. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	11868,0	13252,0	7480,0	1384,0	-5772,0	111,7	56,4
4.5. Чистий прибуток (+), збиток (-), тис.грн.	9706,0	10861,0	6132,0	1155,0	-4729,0	111,9	56,5
5. Фінансові коефіцієнти:							
5.1. Коефіцієнт покриття	6,544	4,316	4,618	-2,227	0,302	66,0	107,0
5.2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,084	0,007	0,063	-0,077	0,056	8,3	894,7
5.3. Коефіцієнт фінансової автономії	0,739	0,726	0,688	-0,014	-0,038	98,2	94,8
5.4. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,261	0,274	0,312	0,014	0,038	105,2	113,9
5.5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,623	0,507	0,436	-0,116	-0,071	81,3	86,0
5.6. Коефіцієнт фінансового ризику	0,353	0,378	0,454	0,025	0,076	107,1	120,1

Загальна вартість капіталу в 2017 році порівняно з 2016 роком збільшилася на 38430,0 тис. грн., або на 19,9 %, що оцінюється позитивно, але вже в 2018 році темп приросту зменшився. В цьому році відбулось збільшення обсягів капіталу на 21686,0 тис. грн., або на 9,4 %. Цей факт свідчить про скорочення фінансових можливостей товариства щодо фінансування основної діяльності.

Зміни в структурі капіталу в 2018 році проти 2017 року викликані збільшенням обсягів позикового капіталу на 15554,0 тис. грн., або на 24,5 %, в т.ч. довгострокового позикового капіталу на 16437,0 тис. грн., або на 56,7 %. На

короткостроковій основі залучення коштів товариством навпаки скоротилось на 2,6 %, або на 883,0 тис. грн.

Зменшилися темпи приросту обсягів власного капіталу ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки. Так, в 2017 році проти 2016 року власний капітал підприємства збільшився на 25285,0 тис. грн., або на 17,7 %, в 2018 році – на 21686,0 тис. грн., або на 3,7 %. Унаочнення на рисунку 2.1.

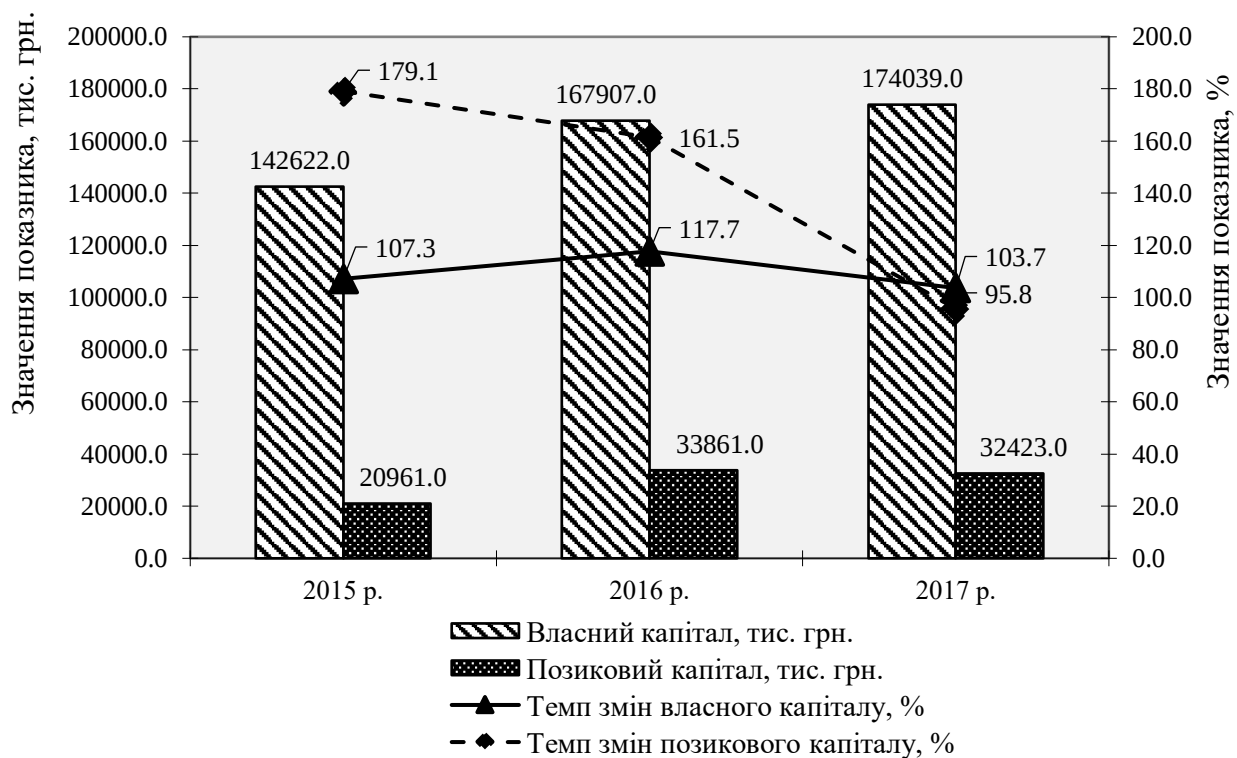


Рисунок 2.1 – Динаміка власного та позикового капіталу ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки (станом на кінець року)

У 2016-2018 роках ПАТ «Лубнифарм» було забезпечене власним оборотним капіталом, обсяг якого зменшився з 88886,0 тис. грн. станом на кінець 2016 року до 75870,0 тис. грн. станом на кінець 2018 року. Скорочення стало більш інтенсивне. Так, в 2017 році проти 2016 року темп зменшення склав 4,3 %. В 2018 році проти 2017 року – 10,9 %. Зазначені зміни заслуговують на негативну оцінку.

Майно товариства виявило аналогічну обсягам капіталу динаміку. Зміни склались під впливом наступних факторів. В 2017 році проти 2016 року зросли

обсяги вкладання коштів в необоротні та оборотні активи. Відповідно приріст необоротних активів склав 29064,0 тис. грн., або 54,1 %, приріст оборотних – 9366,0 тис. грн., або 6,7 %.

В 2018 році проти минулого року збільшення майна ПАТ «Лубнифарм» було зумовлене також ростом необоротних та оборотних активів, а саме: на 15369,0 тис. грн., або на 18,6 %; на 6317,0 тис. грн., або на 4,3 %, відповідно.

В складі оборотних активів динаміку росту продемонстрували вкладання коштів в запаси та дебіторські борги. Запаси збільшилися в 2017 році проти 2016 року на 4677,0 тис. грн., або на 5,6 %, зросли в 2018 році проти 2017 року на 3080,0 тис. грн., або на 3,5 %. Так само за напрямом змін змінились обсяги дебіторської заборгованості. Приріст в 11,6 % в 2017 році проти 2016 року змінився на 2,3 % в 2018 році проти 2017 року (рис. 2.2).

Негативної оцінки заслуговує значне скорочення обсягу грошових коштів товариства в 2017 році проти 2016 року (на 1556,0 тис. грн., або на 86,4 %). Слід відмітити, що ситуація виправилась і в 2018 році проти минулого року ріст в 8 разів поліпшив картину.

Сума, тис. грн.

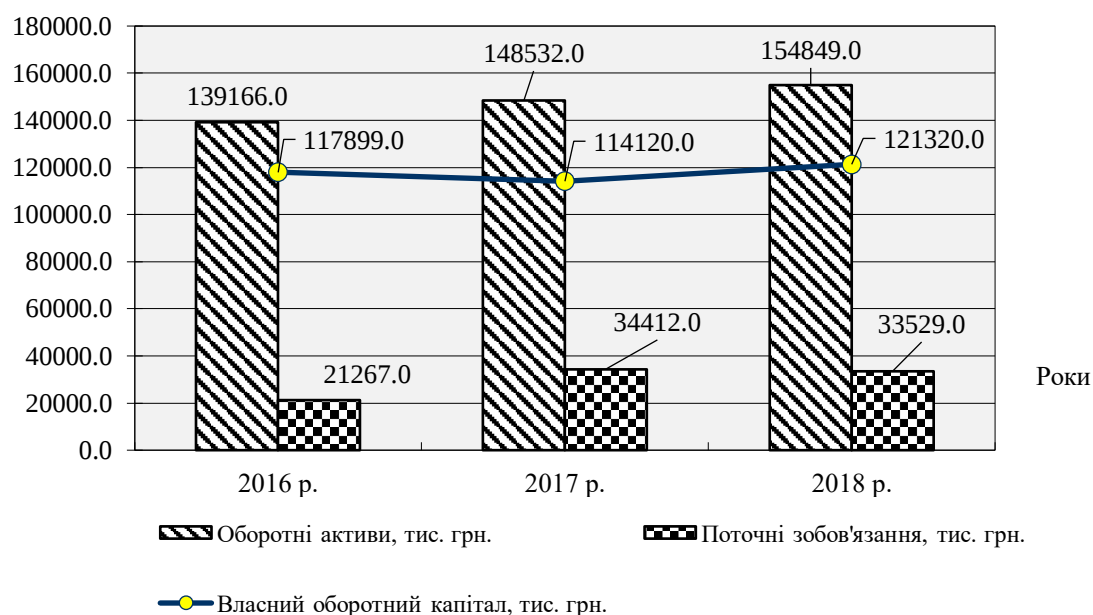


Рисунок 2.2 – Динаміка абсолютних показників фінансового стану ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки (станом на кінець року)

Щодо трудових показників, то в період з 2016 року по 2018 рік відбулися наступні зміни: у 2017 році порівняно з 2016 роком чисельність працівників скоротилась на 12 осіб. В наступному році чисельність працюючих збільшилася на 13 осіб.

Одночасно з цим спостерігалися зміни у фонді оплати праці. У 2017 році у порівнянні з 2016 роком, незважаючи на скорочення чисельності працівників, фонд оплати було збільшено на 23,7 %, тобто на 5586,6 тис. грн., в 2018 році порівняно з 2017 роком збільшення фонду оплати праці, викликане приростом числа працюючих, склало 10816,9 тис. грн., або 37,1 %.

Середньомісячна заробітна плата виявила динаміку росту. В 2017 році порівняно з 2016 роком збільшилась на 1134,2 грн., або на 26,9 %, в 2018 році проти 2017 року зросла на 1777,7 грн., або на 33,3 %. Зазначені зміни позитивно характеризують підприємство.

Продуктивність праці за три роки зросла. Підвищення продуктивності праці в 2017 році у порівнянні з 2016 роком склало 12,8 %, або 58,9 тис. грн.; 7,8 % та 40,4 тис. грн. в 2018 році проти минулого.

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції товарів, робіт, послуг в 2017 році проти 2016 року підвищився на 21278,0 тис. грн., або на 9,9 %. Відповідно зросла собівартість реалізованої продукції на 12763,0 тис. грн., або на 7,3 %. В 2018 році проти 2017 року чиста виручка також зросла, а саме на 10,8 %, або на 26777,0 тис. грн. Собівартість за цей період приросла на 14,2 %.

Валовий прибуток ПАТ «Лубнифарм» в 2017 році проти 2016 року збільшився на 8515,0 тис. грн., або на 21,3 %, що заслуговує на позитивну оцінку. Перевищення темпів росту собівартості над темпами росту виручки в 2018 році проти 2017 року викликало скорочення обсягів валового прибутку на 1123,0 тис. грн., або 2,3 %.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування в 2017 році склав 13252,0 тис. грн. прибутку, в 2016 році прибуток становив суму в 11868,0 тис. грн. В 2018 році зазначений показник зменшився і склав 7480,0 тис. грн. (рис. 2.3).

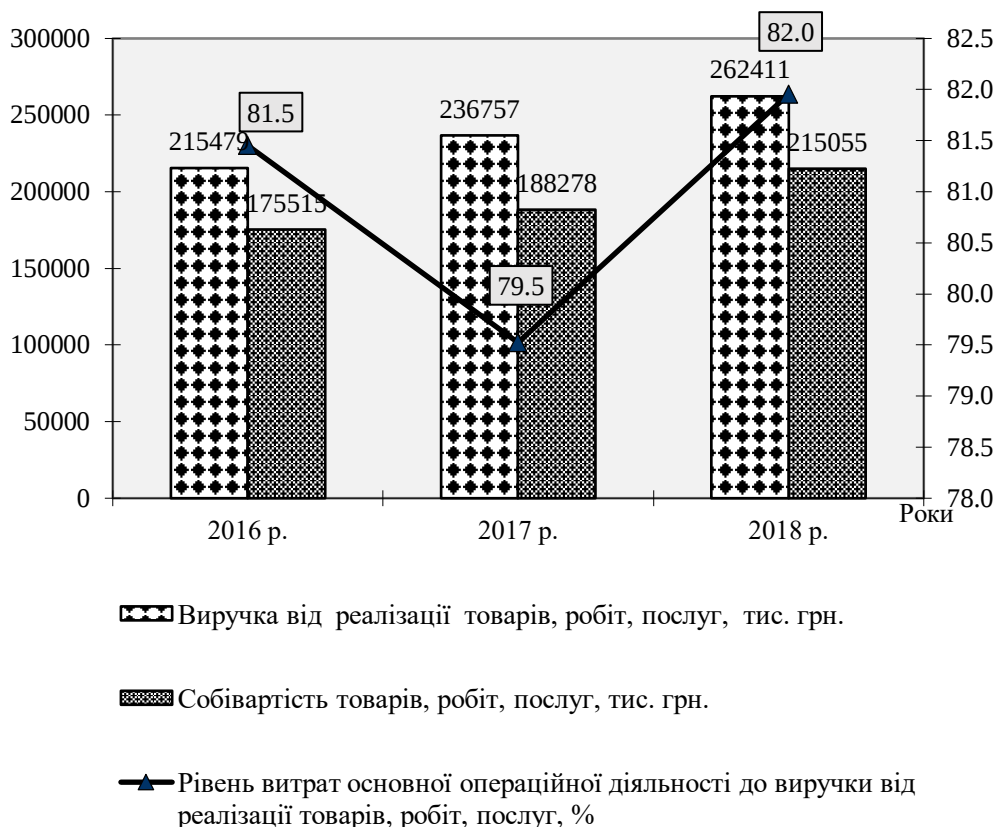


Рисунок 2.3 – Динаміка фінансових результатів ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки

Підприємство в 2016 році отримало чистий прибуток в розмірі 9706,0 тис. грн. В наступному році ПАТ «Лубнифарм» отримало більший обсяг чистого фінансового результату на 1155,0 тис. грн., або на 11,9 %. У 2018 році результативність діяльності зменшилася, чистий прибуток скоротився на 4729,0 тис. грн., або на 43,5 %. Рівень витрат основної операційної діяльності до виручки від реалізації товарів, робіт, послуг зменшився в 2017 році проти 2016 року з 81,5 % до 79,5 %, але в 2018 році цей показник достатньо значно збільшився і склав 82,0 %.

Здійснюючи аналіз ключових фінансових коефіцієнтів зазначаємо, що підприємство в 2016-2018 роках є фінансово незалежним. Так в 2016 році коефіцієнт автономії склав 0,739. В 2017 році 72,6 % майна сформовано за рахунок власних коштів. Перевищення темпів росту позикового капіталу над темпами росту власного призвело до зниження цього показника до 68,8 % в 2018

році, що однострійно оцінюється негативно. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу збільшився з 0,26 в 2016 році до 0,31 – в 2018 році. Слід визнати, що не зважаючи на зазначені моменти, рівень фінансової автономності високий. Нормативний поріг перевищено. Спадну динаміку виявив коефіцієнт маневреності власного капіталу: з 0,62 в 2016 році до 0,44 – в 2018 році.

В 2018 році коефіцієнт фінансового ризику склав 0,454, це означає, що на 1 грн. власних коштів припадає 45,4 коп. позикових. У 2016 році цей показник складав 35,3 коп. Динаміка росту зазначеного показника негативно характеризує зміни у формуванні фінансової стійкості товариства.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є критичним. В 2016 році 8,4 % найтермінових боргів підприємство було здатне погасити негайно, в 2017 році – 0,7 %. В 2018 році коефіцієнт абсолютної ліквідності склав 0,063 проти 0,2 за нормативом.

Оцінюючи розміри та динаміку коефіцієнта покриття можна зробити попередній висновок, що ПАТ «Лубнифарм» є платоспроможним підприємством. Розмір коефіцієнту покриття в 2016 році – 6,54, в 2017 році – 4,32, в 2018 році – 4,62. За останні два роки мінімальне нормативне значення – 2 перевищене в 2 рази. Але слід відмітити, що за останні три роки рівень загального покриття достатньо суттєво знизився.

Отже, в цілому виявлені позитивні тенденції росту показників майна та капіталу, виручки та валового прибутку ПАТ «Лубнифарм» віддзеркалюють тенденції галузі в цілому. Позитивна динаміка зростання обсягів продажів фармацевтичної продукції в Україні свідчить про його ретроспективно стабільне зростання і про можливості для зростання в майбутньому, проте функціонування галузі все ж характеризується і певними проблемами.

Для напрацювання стратегії сталого розвитку необхідно розуміння особливостей становлення, розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі з виділенням її основних проблем і резервів розвитку. Серед проблем виділяють такі: недосконалість законодавчої бази; створення нерівних умов доступу на ринок лікарських засобів вітчизняного та імпортного виробництва; ускладнення

можливостей ефективної боротьби з виробництвом та обігом фальсифікованих лікарських засобів, нераціональне використання лікарських засобів, неконтрольованість та необ'єктивність зростання цін на лікарські засоби та медичні вироби, порушення прав інтелектуальної власності; необхідність забезпечення обігу лікарських засобів відповідно до кращих світових практик на усіх етапах їх обігу, що сприятиме: допуску на ринок України лише ефективних, безпечних лікарських засобів з гарантованою якістю; приведення кількості аптечних закладів відповідно до реальних потреб населення; зниження на фармацевтичному ринку України кількості субстандартних та контрафактних лікарських засобів; відсутність мотивації для вітчизняних виробників ліків у сфері розроблення та впровадження нових оригінальних препаратів та нарощування експортного потенціалу [13, с. 40].

В Україні у обсяги виробництва та продажу фармацевтичної продукції зростають випереджальними темпами порівняно з промисловою продукцією країни в цілому. При цьому роздрібний сегмент збуту фармацевтичної галузі України, який відіграє головну роль у фармацевтичному забезпеченні населення, знаходиться на етапі формування та розвитку. З огляду на це фармацевтична галузь виступає однією з найперспективніших галузей України, що динамічно розвиваються.

2.2 Оцінка забезпечення платоспроможності на основі аналізу ліквідності активів та балансів ПАТ «Лубнифарм»

При визначенні сутності ліквідності необхідно враховувати [22, 75, 97]:

- що ліквідність (від лат. liquidus – рідкий, такий, що розтікається) означає здатність змінювати свою форму, в економіці – це здатність активів підприємства за будь-яких обставин перетворюватися на гроші без втрати

ринкової вартості для здійснення платежів, які пов'язані, насамперед із покриттям своїх зобов'язань;

- різні за строками зобов'язання можуть бути погашені тільки за рахунок активів відповідної ліквідності а також активів і з більш високою ліквідністю, тому потрібно постійно забезпечувати баланс за обсягами відповідних груп активів, виділених за строками перетворення в гроші, та зобов'язань, виділених за термінами їх погашення, а також підтримувати рівновагу між обсягами і строками перетворення активів в гроші та обсягами і строками погашення зобов'язань для попередження накопичення тимчасово вільних грошових коштів на рахунках, накопичення непогашених зобов'язань з причин затримки перетворення відповідних активів у гроші та зниження їх оборотності;
- ліквідність підприємства хоча і залежить від структури і якості активів, тобто можливості перетворення в гроші, проте визначається реальною здатністю підприємства перетворювати активи в гроші в результаті ділової та ринкової активності підприємства, адже, навіть найбільш ліквідні активи не перетворюються в гроші самотійно, а тільки в результаті їх реалізації на ринку;
- підприємство повинно здійснювати не тільки платежі за вже створеними зобов'язаннями, а й оплачувати свою діяльність, тобто витратитися на придбання товарів, необхідних для здійснення своєї діяльності, виконання робіт та надання послуг, для забезпечення безперебійної діяльності та розширеного його відтворення, тобто створювати нові зобов'язання та нові можливості для їх погашення, а також оплачувати непередбачені борги;
- підприємство може погашати всі свої зобов'язання не тільки за рахунок власних джерел, а й зовнішніх, що забезпечує більші можливості щодо фінансування своєї діяльності, а також більші гарантії погашення своїх зобов'язань в строк і в повному обсязі.

Отже, ліквідність підприємства за змістом є комплексним поняттям і включає:

- ліквідність активів – можливість перетворення активів підприємства в гроші за будь-яких умов без втрати ринкової вартості для забезпечення спроможності фінансувати свою діяльність і погашати свої зобов'язання в строк та в повному обсязі;
- ліквідність балансу – можливість активів за будь-яких умов, при їх перетворенні в гроші за певний строк, погашати відповідні за термінами зобов'язання в строк і в повному обсязі, а також фінансувати свою діяльність і погашати непередбачувані борги;
- ліквідність підприємства – здатність підприємства за будь-яких умов перетворювати свої активи в гроші без втрати своєї ринкової вартості, а також залучати кошти із зовнішніх джерел для виконання всіх своїх зобов'язань в строк і в повноту обсязі, фінансувати свою діяльність і погашати непередбачені борги; постійно підтримувати баланс між обсягами відповідних груп активів, виділених за строками перетворення в гроші, та зобов'язань, виділених за термінами їх погашення, а також рівновагу між обсягами і строками перетворення активів в гроші, а також обсягами і строками погашення зобов'язань.

Здійснимо аналіз ліквідності активів ПАТ «Лубнифарм» за допомогою аналітичної таблиці 2.2.

Обсяг абсолютно ліквідних активів, до яких відносяться грошові кошти та поточні фінансові інвестиції за 2016-2018 роки стійкої динаміки не виявив. Так, в 2017 році проти 2016 року обсяг цієї групи активів зменшився на 1556 тис. грн., в 2018 році проти 2017 року – навпаки збільшився на 1840 тис. грн. Частка абсолютно ліквідних активів в складі сукупних активів ПАТ «Лубнифарм» є незначною. Негативної оцінки заслуговує її скорочення з 1,11 % в 2016 році, 0,25 % в 2017 році до 0,96 % в 2018 році.

Швидко ліквідні активи підприємства, до яких відноситься дебіторська заборгованість в 2017 році проти 2016 року зросли на 6264 тис. грн., за питомою вагою скорочення склало 1,95 п.п.

Таблиця 2.2 – Стан, структура та динаміка активів (сформованих в групи за ознакою ліквідності)
ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки

Групи активів	Сума, тис. грн.			Питома вага, %			Зміни в сумі, тис. грн.		Зміни в питомій вазі, п.п.	
	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2017 р. проти 2016 р.	2018 р. проти 2016 р.	2017 р. проти 2016 р.	2018 р. проти 2016 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Абсолютно ліквідні активи	2140,0	584,0	2424,0	1,11	0,25	0,96	-1556,0	1840,0	-0,86	0,71
2. Швидко ліквідні активи	54035,0	60299,0	61628,0	28,01	26,07	24,36	6264,0	1329,0	-1,95	-1,71
3. Повільно ліквідні активи	82991,0	87649,0	90797,0	43,02	37,89	35,89	4658,0	3148,0	-5,13	-2,00
4. Важко ліквідні активи	53736,0	82800,0	98169,0	27,86	35,79	38,80	29064,0	15369,0	7,94	3,01
5. Разом активів	192902,0	231332,0	253018,0	100	100	100	38430,0	21686,0	X	X

В 2018 обсяги дебіторської заборгованості ПАТ «Лубнифарм» зросли на 1329 тис. грн., зменшення за часткою склало 1,71 п.п.

Обсяг повільно ліквідних активів був значним. Ця група активів склала 90797 тис. грн. в 2018 році, приріст проти минулого року склав 3148 тис. грн. Станом на кінець 2017 року вартість цієї групи активів зросла на 4658 тис. грн. і склала 87649 тис. грн.

Частка в активах цієї групи виявила стійку динаміку спаду. Вона зменшилася з 43,02 % – в 2016 році, 37,89 % – в 2017 році, зменшення на 2,0 п.п. в 2018 році.

Важко ліквідні активи підприємства в 2016 році за часткою склали 27,86 %, 35,79 % в 2017 році, 38,80 % в 2018 році. Має місце «важка» структура балансу підприємства. Збільшення обсягів вкладання коштів у важко ліквідні активи призводить до уповільнення швидкості обороту коштів товариства, а це негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

Основне завдання аналізу ліквідності балансу — перевірити синхронність надходження і витрачання фінансових ресурсів, тобто здатність підприємства розраховуватися за зобов'язаннями власним майном у визначені періоду часу. Ліквідність балансу визначається ступенем покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у кошти відповідає терміну погашення зобов'язань. Що швидше той чи інший вид активу може набрати грошової форми, то вища його ліквідність [5].

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу, що згруповані за ознакою ліквідності та розміщені в порядку спадання ліквідності, зі статтями пасиву, що згруповані за ознакою термінів погашення і розміщені в порядку збільшення строковості зобов'язань.

Для оцінки ліквідності балансів ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки розглянемо дані таблиці 2.3

Баланс вважають ліквідним, як що виконуються наступні умови:

$$A1 > P1; A2 > P2; A3 > P3; A4 < P4 \quad (2.1)$$

Ліквідність підприємства – здатність підприємства за будь-яких умов перетворювати свої активи в гроші без втрати своєї ринкової вартості, а також залучати кошти із зовнішніх джерел для виконання всіх своїх зобов’язань в строк і в повноту обсязі, фінансувати свою діяльність і погашати непередбачені борги; постійно підтримувати ліквідність балансу. Інструментом оцінки ефективності управління виступає алгоритм оцінки ліквідності балансу підприємства та визнання його ліквідним, що полягає в порівнянні коштів по активу, згрупованих за ступенем їхньої ліквідності й розташованих у порядку убудування ліквідності, із зобов’язаннями по пасиву, згрупованими по строках їхнього погашення й розташованими в порядку зростання строків. Здійснимо аналіз ліквідності балансу ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки (табл. 2.3).

Баланси ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки не можна вважати абсолютно ліквідними (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Показники ліквідності балансу ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки (станом на кінець року), тис. грн

Показник	Роки			Зміна (+;-) показника	
	2016	2017	2018	2017 р. проти 2016 р.	2018 р. проти 2017 р.
1	2	3	4	5	6
Активи					
1. Абсолютно ліквідні активи (A1)	2140,0	584,0	2424,0	-1556,0	1840,0
2. Швидко ліквідні активи (A2)	54035,0	60299,0	61628,0	6264,0	1329,0
3. Повільно ліквідні активи (A3)	82991,0	87649,0	90797,0	4658,0	3148,0
4. Важко ліквідні активи (A4)	53736,0	82800,0	98169,0	29064,0	15369,0
5. Баланс	192902,0	231332,0	253018,0	38430,0	21686,0
Пасиви					
1. Поточні зобов’язання за розрахунками (П1)	21267,0	34412,0	33529,0	13145,0	-883,0
2. Короткострокові кредити банків і позики (П2)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3. Довгострокові зобов’язання (П3)	29013,0	29013,0	45450,0	0,0	16437,0
4. Постійні пасиви (П4)	142622,0	167907,0	174039,0	25285,0	6132,0
5. Баланс	192902,0	231332,0	253018,0	38430,0	21686,0

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6
Показники забезпеченості (платіжний надлишок / нестача)					
1. Платіжний надлишок (нестача) абсолютно ліквідних активів для покриття термінових боргів	-19127,0	-33828,0	-31105,0	-14701,0	2723,0
2. Платіжний надлишок (нестача) швидко ліквідних активів для покриття короткострокових боргів	54035,0	60299,0	61628,0	6264,0	1329,0
3. Платіжний надлишок (нестача) повільно ліквідних активів для покриття довгострокових боргів	53978,0	58636,0	45347,0	4658,0	-13289,0
4. Платіжний надлишок (нестача) власного капіталу для формування важко ліквідних активів	88886,0	85107,0	75870,0	-3779,0	-9237,0

Так, станом на кінець 2016 року має місце платіжна нестача абсолютно ліквідних активів для покриття термінових боргів в розмірі 19127 тис. грн., станом на кінець 2017 року розмір цієї нестачі збільшився на 14701 тис. грн. і склав 33828 тис. грн. У 2017 році незначна позитивна зміна, яка стосується скорочення розміру платіжної нестачі на 2723 тис. грн.

Друге співставлення станом на кінець 2016-2018 років вважаємо умовним, т. я. товариство в ці роки короткостроковими кредитами банків не користувалось. Низько ліквідні активи, а саме запаси товарно-матеріальних цінностей, інші оборотні активи перекривають обсяг довготермінових боргів формуючи платіжний надлишок в кінці 2016 року в сумі 53978 тис. грн., 2017 року – 58636 тис. грн., у 2018 році – 45347 тис. грн.

Постійні пасиви, а саме власний капітал ПАТ «Лубнифарм» в 2016-2018 роках був більшим за обсяг важко ліквідних активів. Сформований товариством показник платіжного надлишку станом на кінець 2016 року склав 8886 тис. грн., станом на кінець 2017 року – 85107 тис. грн., станом на кінець 2018 року – 75870 тис. грн. Слід відмітити зменшення зазначеного показника в 2017 році проти 2016 року на 3779 тис. грн., в 2018 році – на 9237 тис. грн.

У процесі аналізу платоспроможності підприємства необхідним є визначення рівня його платоспроможності, в основу чого покладено розподіл активів за рівнем ліквідності та пасивів за терміном повернення. У таблиці 2.4. показано рівні платоспроможності підприємства та критерії віднесення останніх до того чи іншого рівня.

Таблиця 2.4 – Критерії розподілу підприємств за рівнем платоспроможності [72, с. 425].

Критерії	Рівень платоспроможності підприємства	Характеристика
$A1 > P1 + P2$	Високий	Підприємство характеризується високим потенціалом ліквідності та платоспроможності і всі свої активи формує переважно за рахунок власних коштів
$A1 + A2 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Середній	На підприємстві недостатньо абсолютно ліквідних активів, що пов'язано із наявністю великих обсягів дебіторської заборгованості. У цілому підприємство є ліквідним і може своєчасно забезпечити погашення зобов'язань. У такій ситуації рекомендується підприємству розробляти заходи з реструктуризації дебіторської заборгованості.
$A1 + A2 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Помірний	Значну частку оборотного капіталу підприємства складають запаси, сформовані за рахунок залучених коштів. Наявність значних обсягів запасів свідчить про те, що підприємство неефективно використовує оборотний капітал.
$A1 + A2 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Низький	Підприємство свої оборотні активи формує лише за рахунок залучених на короткий термін коштів (поточних зобов'язань). У такому випадку у обороті підприємства немає власних коштів, а лише залучені та позикові. Частина поточних боргів підприємства спрямована на створення необоротних активів.
$A1 + A2 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Підприємство перебуває на межі банкрутства	Такий стан свідчить, що підприємство є банкрутом, оскільки його майна (активів) не вистачить, щоб погасити поточну заборгованість. Така ситуація має місце, коли підприємство працює збитково і в нього є непокритий збиток, що впливає на зменшення власного капіталу (власний капітал має від'ємне значення).
$A1 + A2 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 < P1 + P2$		

Здійснено діагностику рівня платоспроможності ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки за вказаною методикою (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Ідентифікація рівня платоспроможності ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки (станом на кінець року)

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік
1	2	3	4
Рівняння	$A1 < П1+П2$	$A1 < П1+П2$	$A1 < П1+П2$
Значення, тис. грн.	2140,0 < 21267,0	584,0 < 34412,0	2424,0 < 33529,0
Рівняння	$A1+A2 > П1+П2$	$A1+A2 > П1+П2$	$A1+A2 > П1+П2$
Значення, тис. грн.	56175,0 > 21267,0	60883,0 > 34412,0	64052,0 > 33529,0
Рівняння	$A1+A2+A3 > П1+П2$	$A1+A2+A3 > П1+П2$	$A1+A2+A3 > П1+П2$
Значення, тис. грн.	139166,0 > 21267,0	148532,0 > 34412,0	154849,0 > 33529,0
Рівняння	$A1+A2+A3+A4 > П1+П2$	$A1+A2+A3+A4 > П1+П2$	$A1+A2+A3+A4 > П1+П2$
Значення, тис. грн.	192902,0 > 21267,0	231332,0 > 34412,0	253018,0 > 33529,0
Ідентифікація рівня	середній	середній	середній

ПАТ «Лубнифарм» відчуває нестачу абсолютно ліквідних активів, що пов'язано із наявністю великих обсягів дебіторської заборгованості. У цілому товариство є ліквідним (платоспроможним), т. я. змозі своєчасно забезпечити погашення зобов'язань. Рівень платоспроможності у 2016-2018 роках ідентифіковано як середній.

Актуальним є визначення чинників, які обумовлюють набуття зазначених характеристик. До таких чинників варто віднести: розміри короткострокової заборгованості; структура поточних боргів; надійність та платоспроможність кредиторів; напрями використання залучених чи позичених коштів; структура оборотного капіталу підприємства; вид діяльності підприємства та тривалість виробничого циклу; наявність дебіторської заборгованості (термін виникнення та погашення); наявність розроблених заходів комплексного управління оборотними активами; наявність браку; наявність розроблених схем розрахунків з покупцями та постачальниками; збутова політика підприємства.

2.3 Коефіцієнтний аналіз ліквідності та платоспроможності ПАТ «Лубнифарм»

Аналіз методичних підходів вітчизняних та зарубіжних авторів до оцінки ліквідності господарюючих суб'єктів показав, що в першу чергу використовуються три види фінансових відношень, які є найважливішими характеристиками ступеня ліквідності підприємства [22, 75, 97]:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності (коефіцієнт терміновості, норма грошових резервів, показник критичної оцінки поточного стану);
- коефіцієнт швидкої ліквідності (проміжний коефіцієнт покриття, коефіцієнт критичної ліквідності, уточнений коефіцієнт ліквідності, показник загальної критичної оцінки поточного стану);
- коефіцієнт поточної ліквідності (загальний коефіцієнт ліквідності, загальний коефіцієнт покриття, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт покриття боргів, показник поточного стану).

Значення, динаміка коефіцієнтів платоспроможності цікавить к внутрішніх, так і зовнішніх користувачів аналітичної інформації. Ці показники являють інтерес не лише для керівництва підприємства, а й для зовнішніх суб'єктів аналізу: коефіцієнт абсолютної ліквідності являє інтерес для постачальників сировини і матеріалів, коефіцієнт швидкої ліквідності – для банків, коефіцієнт поточної ліквідності – для інвесторів.

Фактори, що підвищують коефіцієнти ліквідності:

- максимальне обмеження вкладень капіталу у важко-ліквідні і недопущення вкладень у неліквідні поточні активи
- наявність «чистих» поточних активів у розмірі, достатньому для покриття фінансових зобов'язань
- залучення у господарський обіг позикових коштів на максимально тривалий час

На практиці фактичні середні значення коефіцієнтів ліквідності бувають

нижчими за нормативні значення, але це ще не дає підстави робити висновок про неможливість підприємства негайно погасити свої борги, бо мало ймовірно, щоб усі кредитори підприємства одночасно пред'явили йому свої боргові вимоги.

Загалом, при зазначених позитивних моментах, вищерозглянуті коефіцієнти мають ряд недоліків [11]:

- по-перше, всі коефіцієнти є статичними, оскільки їх розраховують на основі балансу, який характеризує стан підприємства на певну дату, тобто при обчисленні цих показників враховується не справжній рівень ліквідності господарюючого суб'єкта, а орієнтований на минулі дані. Тому виникає необхідність аналізу коефіцієнтів за кілька періодів;
- по-друге, коефіцієнти часто не дають реальної картини стану ліквідності й платоспроможності, бо є можливість завищення величин показників у результаті включення до складу поточних активів неліквідних запасів товарно-матеріальних цінностей, невиправданої дебіторської заборгованості та ін. Оскільки неплатежі останнім часом стали поширеним явищем, то значна частина дебіторської заборгованості відтермінована, а деяка не буде погашена взагалі. У результаті цього сума дебіторської заборгованості збільшується в балансі саме внаслідок низької платіжної дисципліни, а не зростаючої ділової активності підприємства. Таких причинно-наслідкових зв'язків є значна кількість і вони залежать від конкретних умов господарювання;
- по-третє, в сучасних умовах в Україні відсутні орієнтовні (нормативні) величини зазначених вище коефіцієнтів, які розраховані на основі глибокого аналізу стану підприємств різних галузевих структур.

Для об'єктивної оцінки ліквідності підприємства важливе значення має розрахунок та застосування показників ліквідності, наведених в таблиці 2.6. Вони дають можливість оцінити рівень ліквідності підприємства ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки.

Результати розрахунків доводять, що ПАТ «Лубнифарм» є платоспроможним підприємством. Пояснимо цей висновок. Рівень поточної платоспроможності товариства, який може бути оцінено за допомогою

відповідних фінансових коефіцієнтів є достатнім. Виключення стосується коефіцієнта абсолютної ліквідності.

Таблиця 2.6 – Показники ліквідності підприємства ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки (станом на кінець року)

Показник	Норма	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення (+;-) показника 2017 року від 2016 року	Відхилення (+;-) показника 2018 року від 2017 року
1	2	3	4	5	6	7
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	0,101	0,017	0,072	-0,084	0,055
2. Коефіцієнт уточненої (проміжної) ліквідності	0,7-0,8	2,641	1,769	1,910	-0,872	0,141
3. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	2,0-2,5	6,544	4,316	4,618	-2,227	0,302
4. Коефіцієнт ліквідності матеріальних оборотних активів (запасів)	-	3,901	2,547	2,706	-1,354	0,159
5. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним оборотним капіталом	0,1	0,639	0,573	0,490	-0,066	-0,083
7. Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості	-	2,542	1,752	1,840	-0,789	0,088
7. Коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості	>1	0,393	0,571	0,543	0,177	-0,027
8. Коефіцієнт співвідношення активів	> 1	0,957	1,360	1,533	0,403	0,173

Абсолютна готовність підприємства розплатитись з поточними боргами проти норми в 20 % складала: в 2016 році – 10,1 %, в 2017 році – 1,7 %, в 2018 році – 7,2 %. Отже нормативний рівень абсолютної ліквідності підприємством не дотримано.

Уточнення, шляхом введення до складу платіжних засобів дебіторських рахунків призвело до наступних результатів. Коефіцієнт уточненої ліквідності в 2016 році склав 2,641. В 2017 році цей показник знизився на 0,872, в 2018 році збільшення склало 0,141. Відповідно рівень покриття поточних боргів грошовими коштами та дебіторськими рахунками підвищився з 176,9 % до 191,0 %, що є високим показником. Унаочнення на рисунку 4.2.

Норма коефіцієнта загальної ліквідності складає 2. Протягом 2016-2018 років вона була досягнута. В 2016 році ПАТ «Лубнифарм» за рахунок наявних платіжних засобів могло погасити поточні борги, перевищення коефіцієнта загальної ліквідності нормативу склало більше 3 разів. В наступні два роки відбулось зниження рівня загальної ліквідності підприємства, але ПАТ «Лубнифарм» за цим показником може бути визнаним платоспроможним.

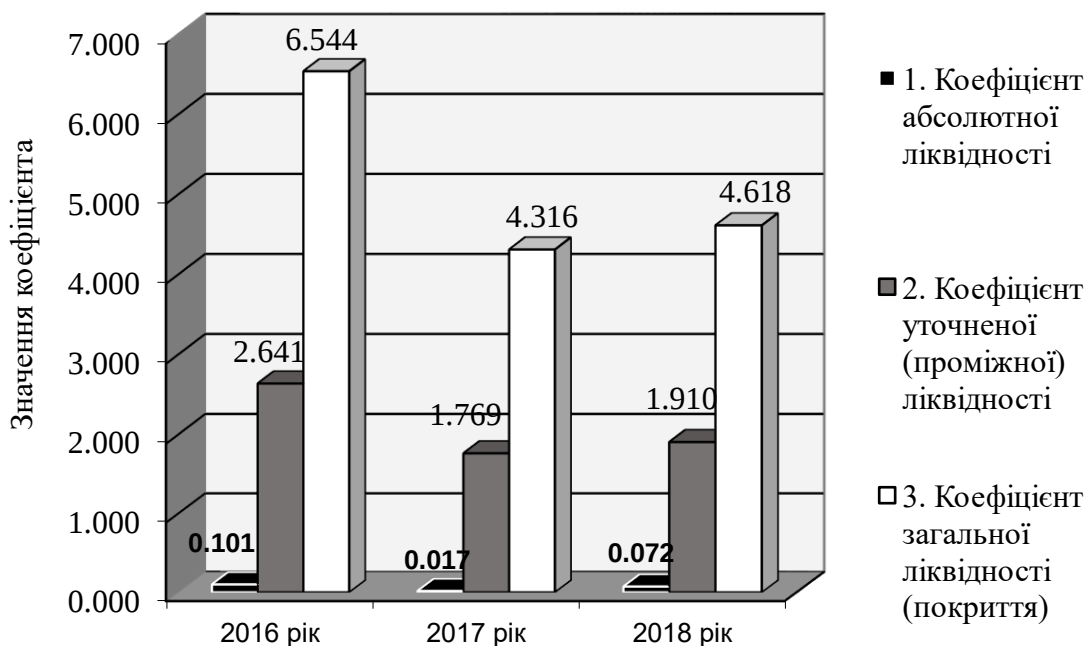


Рисунок 2.4 – Динаміка ключових коефіцієнтів ліквідності ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки (станом на кінець року)

Спадну динаміку продемонстрував коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним оборотним капіталом, але його значення значно більше за нормативне. Цей факт заслуговує на позитивну оцінку та також є свідченням платоспроможності підприємства.

Коефіцієнти ліквідності запасів та ліквідності дебіторської заборгованості змінювались нерівномірно. У 2017 році проти 2016 року показали зменшення. В 2018 році проти 2017 року навпаки зросли.

Коефіцієнт співвідношення активів продемонстрував динаміку росту, яка пов'язана з перевищенням темпів росту необоротних активів над темпами росту оборотних. Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості у 2017 році проти 2016 року зріс на 0,177, а у 2018 році проти минулого року зменшився на 0,027, що можна оцінити негативно, адже кредиторська заборгованість є основним джерелом формування операційних активів товариства.

На графіку продемонстровано зміни інтегральних показників платоспроможності ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки (рис. 2.5).

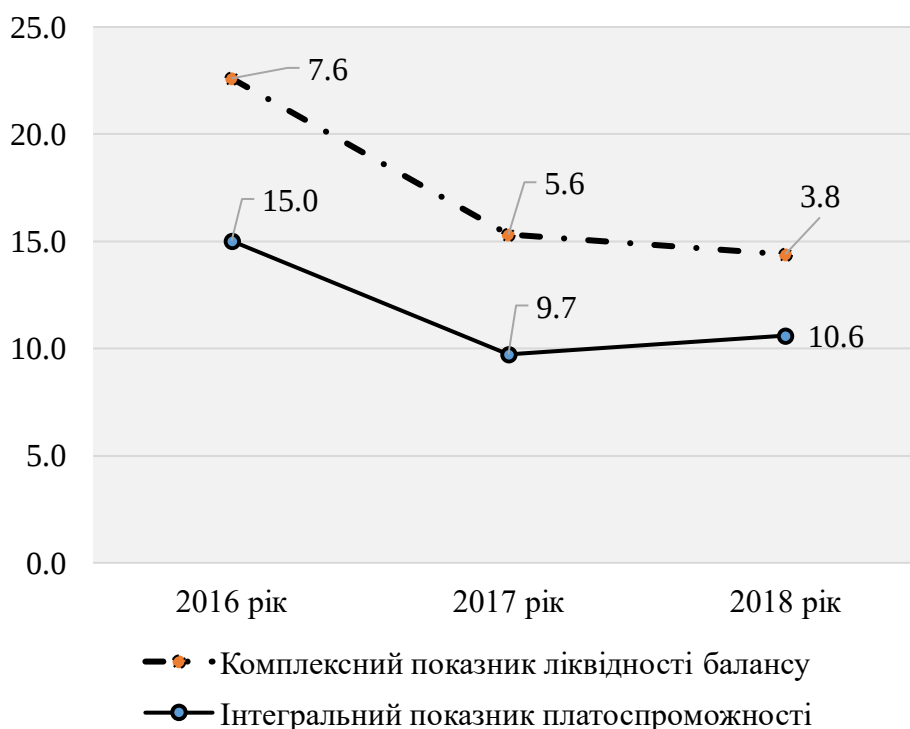


Рисунок 2.5 – Динаміка синтетичних коефіцієнтів ліквідності ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки (станом на кінець року)

Інтегральний показник платоспроможності у 2017 році знизився проти попереднього року на 5,3 і склав 9,7. У 2018 році відбулось підвищення зазначеного показника на 0,9. Ця зміна з позитивної сторони характеризує платоспроможність підприємства. комплексний показник ліквідності балансу навпаки виявив тенденцію до зменшення: з 7,6 станом на кінець 2016 року до 3,8 станом на кінець 2018 року. Тобто підприємству слід звернути увагу на пошук резервів з оптимізації структури балансу.

Для встановлення рівня ліквідності підприємства визначається індекс ліквідності, що показує кількість днів, необхідних для перетворення поточних активів у готівку, цей розрахунок представлено в таблиці

Таблиця 2.7 – Розрахунок індексу ліквідності ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки (станом на кінець року)

Показник	Сума, тис. грн.	Кількість днів, яка необхідна для перетворення активів на готівку	Разом
1	2	3	4
2016 рік			
Готівка	0	0	0
Дебіторська заборгованість (товарна)	44887	25	1122175
Товари	6	30	180
Усього	44893	55	1122355
Індекс ліквідності			25,001
2017 рік			
Готівка	100	0	0
Дебіторська заборгованість (товарна)	50865	25	1271625
Товари	220	30	6600
Усього	51185	55	1278225
Індекс ліквідності			24,973
2018 рік			
Готівка	0	0	0
Дебіторська заборгованість (товарна)	58165	25	1454125
Товари	11	30	330
Усього	58176	55	1454455
Індекс ліквідності			25,001

Про незначне погіршення ситуації свідчать наведені вище розрахунки. У 2018 році збільшився індекс ліквідності товариства, а це значить, що термін необхідний для перетворення активів на гроші подовжився.

Відомо, що оцінка рівня платоспроможності дається за даними балансу на основі характеристики ліквідності оборотних коштів, тобто з урахуванням часу, необхідного для перетворення їх у готівку. Отже, є три рівні платоспроможності підприємства, оцінку яких проводять за допомогою трьох коефіцієнтів: грошової, розрахункової та ліквідної платоспроможності (табл. 2.8 – 2.10).

Таблиця 2.8 – Грошова платоспроможність ПАТ «Лубнифарм» за 2018 рік

Засіб платежу	На початок року	На кінець року	Негайні та інші платежі	На початок року	На кінець року
1	2	3	4	5	6
Готівка	0	0	Короткострокові кредити	0	0
Рахунки в банках	241	2101	Кредити не погашені в строк	0	0
Поточні фінансові інвестиції	343	323	Кредиторська заборгованість (поточна)	33861	32423
Усього	584	2424	Усього	33861	32423
Коефіцієнт грошової платоспроможності	0,017	0,075	X	X	X

Із наведених даних видно, що коефіцієнт грошової платоспроможності на кінець періоду становив 0,075, що порівняно з початком року більше на 0,058, тобто платоспроможність дещо підвищилася. Проте показник є невисоким і свідчить, що на звітну дату може бути погашено 7,5 % короткострокових зобов'язань продавця. Можна сказати, що на ПАТ «Лубнифарм» достатньо низький рівень грошової платоспроможності.

Коефіцієнт розрахункової платоспроможності збільшився на 0,665. Тобто якщо на покриття платіжних зобов'язань взяти не тільки грошові кошти, але й кошти в розрахунках, готову продукцію, дебіторську заборгованість та інші активи, що реально можна реалізувати, на кінець періоду платіжні засоби на 66,5 % покривали би платіжні зобов'язання.

Таблиця 2.9 – Розрахункова платоспроможність ПАТ «Лубнифарм» за 2018 рік

Засіб платежу	На початок року	На кінець року	Негайні та інші платежі	На початок року	На кінець року
1	2	3	4	5	6
Грошові кошти	241	2101	Короткострокові кредити	0	0
Готова продукція	31013	32887	Кредити не погашені в строк	0	0
Дебіторська заборгованість (товарна)	50865,0	58165,0	Кредиторська заборгованість (товарна)	31882	28844
Інші активи	8	8	Інші поточні пасиви	774	456
Усього	82127,0	93161,0	Усього	32656	29300
Коефіцієнт розрахункової платоспроможності	2,515	3,180	X	X	X

Це, безумовно, свідчить про позитивні характеристики фінансового стану ПАТ «Лубнифарм» за 2018 рік з боку забезпечення ним розрахункової платоспроможності.

Таблиця 2.10 – Ліквідна платоспроможність ПАТ «Лубнифарм» за 2018 рік

Засіб платежу	На початок року	На кінець року	Негайні та інші платежі	На початок року	На кінець року
1	2	3	4	5	6
Грошові кошти, розрахунки та інші оборотні активи	60891	64060	Короткострокові кредити під запаси	0	0
Запаси і витрати майбутніх періодів	87641	90789	Поточні кредити не погашені в строк	0	0
X	X	X	Кредиторська заборгованість (поточна)	33087	31967
X	X	X	Інші поточні пасиви	774	456
X	X	X	Робочий капітал	114120,0	121320,0
Усього	148532	154849	Усього	147981,0	153743,0
Коефіцієнт ліквідної платоспроможності	1,004	1,007	X	X	X

Коефіцієнт ліквідної платоспроможності становитиме на кінець звітного періоду 1,007 (нормальне значення – більше 1), що вказує на сприятливу ситуацію на підприємстві. Отже, всі три коефіцієнти платоспроможності свідчать про те, що підприємство відповідає параметрам, які необхідні для здійснення з ним кредитних та інших відносин.

Таким чином висновок, що ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки є платоспроможним, підтверджено шляхом коефіцієнтного аналізу ліквідності та платоспроможності.

Висновки за розділом 2

У другому розділі дипломної роботи розглянуто загальну характеристику ПАТ «Лубнифарм», проведено аналіз ліквідності балансів та оцінено їх структуру за критерієм задовільності, а також визначено стан платоспроможності підприємства. На основі проведених розрахунків сформовано наступні висновки.

ПАТ «Лубнифарм» на кінець звітного року знаходиться у стійкому фінансовому стані. Як позитивну тенденцію, що впливає на фінансовий стан товариства відмітимо відсутність непокритих збитків на кінець звітного року, а також збільшення прибутку. Позитивним моментом у фінансово-господарській діяльності підприємства протягом аналізованого періоду є збільшення суми майна та джерел його формування, що говорить про покращення майнового потенціалу. Капітал підприємства сформований переважно за рахунок власного капіталу.

Що ж стосується фінансових показників діяльності підприємства, то воно має високий рівень автономії. Але простежується його зниження, що вказує на те, що підприємство наближається до зниження рівня фінансової стійкості.

Цьому сприяє підвищення показників фінансової залежності та фінансового ризику.

Ознайомившись з фінансово-господарською діяльністю ПАТ «Лубнифарм» було проведено аналіз ліквідності балансу, що дав можливість стверджувати про його не абсолютну ліквідність. Оскільки спостерігається нестача грошових коштів та поточних фінансових інвестицій, а також дебіторської заборгованості та інших активів.

Оцінка платоспроможності ПАТ «Лубнифарм» за системою фінансових коефіцієнтів показує, що платоспроможність суб'єкта господарювання є досить високою. Вона характеризується як погіршенням, так і покращенням ряду фінансових показників. Зазначимо, що протягом 2016-2018 років досягли нормативного значення коефіцієнт покриття, уточної ліквідності, співвідношення активів і співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості. Інші коефіцієнти характеризуються зниженням в динаміці та наближенням до нормативу.

З метою аналізу впливу різних факторів на платоспроможність підприємства та визначення міри впливу кожного з них нами були розраховані коефіцієнти грошової, розрахункової та ліквідної платоспроможності, які підвищилися в 2018 році проти минулого року.

Таким чином, наведені в роботі розрахунки дозволяють забезпечити комплексне дослідження механізму забезпечення платоспроможності підприємства, надають всебічну та повну інформацію про стан і тенденції розвитку платоспроможності, розкривають причинно-наслідкові зв'язки цих тенденцій, що створює підстави для формування коректних висновків та прийняття ефективних управлінських рішень у сфері управління платоспроможністю.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПАТ «ЛУБНИФАРМ»

3.1 Оптимізація грошових потоків підприємства як метод фінансового механізму забезпечення платоспроможності підприємства

Аналіз ліквідності та платоспроможності ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки дає підстави стверджувати, що підприємство не порушує правила фінансування, кредитоспроможне та привабливе як діловий партнер. Проте надалі його фінансова діяльність має бути спрямована на забезпечення систематизованого надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, зокрема визначення оптимальних обсягів виробничих запасів, координації планів виробництва та продажу, забезпечення безперебійності роботи підприємства.

Під оптимізацією розуміється процес вибору найкращого варіанту з можливих, визначення значень тих економічних показників, при яких досягається оптимум, тобто найкращий стан системи. Для того, щоб досягти оптимального стану, необхідно зробити акцент на досягнення найкращого результату при заданому рівні витрат, або ж на досягнення заданого результату при мінімальних ресурсних витратах. Слід зазначити, що в більшості випадків досягнення високої ліквідності суперечить забезпеченню більш високої прибутковості. Найбільш раціональна політика полягає у забезпеченні оптимального поєднання ліквідності і прибутковості підприємства.

Оптимізація грошових потоків – процес вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його господарської діяльності. Основними цілями оптимізації є забезпечення: збалансованості обсягів грошових потоків, синхронності формування грошових потоків, росту чистого грошового потоку підприємства.

Спроможність в організації ефективного фінансування та грошового обороту на підприємстві визначається сукупністю як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

До зовнішніх факторів ПАТ «Лубнифарм» можна віднести загальну проблему неплатежів, низький рівень виробництва та купівельної спроможності, несприятливі умови кредитування, недосконалість податкової політики.

Внутрішніми факторами, що впливають на грошовий оборот ПАТ «Лубнифарм» є: висока частка умовно-постійних витрат у собівартості продукції як результат недозавантаженості виробничих потужностей, енерго- та трудозатратність, низька якість вітчизняної продукції, «тінізація» частини господарського обороту, відсутність джерел довготермінового фінансування капіталовкладень.

В основі оптимізації грошових потоків підприємства повинна бути збалансованість обсягів позитивного та негативного грошових потоків. Відсутність такої збалансованості призводить до утворення дефіцитного і надлишкового грошового потоку, що однаково негативно впливає на діяльність підприємства.

Формуючи оптимальний залишок грошових коштів, кожен суб'єкт господарювання керується певними цілями.

По-перше, це забезпечення своєї щоденної (поточної) діяльності.

По-друге, це можливості задовольнити свої потреби у випадку відсутності коштів.

По-третє, це бажання отримати додаткові надходження грошових коштів.

В зарубіжній практиці найбільш розповсюдженими залишаються чотири підходи до визначення оптимального залишку грошових коштів: модель Baumol-Allais-Tobin, модель Міллера-Орра, модель Стоуна та модель Лернера.

Мета моделі Баумоля полягає у визначенні такого залишку грошових коштів підприємства, за якого загальні витрати (витрати від володіння грошових коштів та витрати від проведення операцій з короткостроковими цінними

паперами,) будуть мінімальними. Вона базується на рішеннях підприємства щодо грошових коштів та короткострокових фінансових інвестицій.

В. Баумоль обґрунтовує, що рівень грошових коштів підприємства змінюється від свого максимального до мінімального рівня, шляхом вкладення їх в короткострокові цінні папери або шляхом продажу останніх. Дана модель характеризує припущення вченого, що підприємство починає працювати, володіючи певним максимально обґрунтованим залишком грошових коштів, а потім їх постійно витрачає протягом певного періоду часу. Всі кошти, які надходять від реалізації товарів, робіт, послуг суб'єкт господарювання вкладає в короткострокові цінні папери. Як тільки запас грошових коштів стає рівним нулю, поповнення залишку грошових коштів здійснюється за рахунок продажу короткострокових цінних паперів.

Проведемо аналіз оптимального розміру максимального залишку грошових коштів ПАТ «Лубнифарм» за моделлю Баумоля, використовуючи дані наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Показники оптимального розміру максимального залишку грошових коштів ПАТ «Лубнифарм», використовуючи модель Баумоля, за 2018 рік

Показник	Сума
1	2
Витрати по обслуговуванню однієї операції поповнення грошових коштів, грн.	80
Обсяг грошового обороту за рік, тис. грн.	2101
Рівень втрат альтернативних доходів при збереженні грошових коштів, %	16

Для ПАТ «Лубнифарм»:

$$ГК_{\text{макс}} = \sqrt{\frac{2 \times 0,08 \times 2101}{0,16}} = 2119,3 \text{ тис. грн.}$$

Оптимальний розмір максимального залишку грошових коштів на 2018 рік становить 2119,3 тис. грн.

Оптимальний розмір середнього залишку грошових активів ПАТ «Лубнифарм» складає:

$$ГК_{\text{опт}} = \frac{2119,3}{2} = 1059,65 \text{ тис. грн.}$$

Модель Баумоля є досить простою в застосуванні підприємствами. Але є одна умова, яка обмежує її в використанні. Ця модель є ефективною для тих підприємств, грошові витрати яких стабільні та можуть бути легко прогнозованими. Однак, в практичному житті такі ситуації відбуваються досить рідко. Так, в одні періоди часу, суб'єкт господарювання може отримувати великі обсяги грошових надходжень. В інші – може взагалі не мати надходжень, платити постачальникам, і мати витрачання грошових коштів.

З врахуванням таких обмежень в економічній науці була розроблена ще одна модель, яка відома як модель Міллера-Орра. Деякі економісти її називають стохастичною моделлю [10, с.121]. Така назва пояснюється тим, що Міллер та Оорр використовують при побудові стохастичний процес (процесс Бернуллі), в якому надходження та витрачання грошових коштів в різних періодах є випадковими величинами.

Для ПАТ «Лубнифарм» оптимальний грошовий потік за моделлю Міллера–Орра:

$$ГК_{\text{макс}} = \sqrt{\frac{3 \times 0,08 \times (2101 - 241)^2}{4 \times 0,16}} = 1860,0 \text{ тис. грн.}$$

Оптимальний розмір максимального залишку грошових коштів на 2018 рік становить 1860,0 тис. грн.

Таким чином, оптимальний грошовий потік ПАТ «Лубнифарм» за моделлю Міллера–Орра та моделлю Баумоля становить відповідно 2119,3 тис. грн. та 1860,0 тис. грн., а фактичний складає 2101 тис. грн.

Отже, ПАТ «Лубнифарм» повинно зменшити обсяг мінімального залишку грошових коштів або ж забезпечити збільшення вхідного та зменшення вихідного грошового потоку.

Існує два основні шляхи зменшення мінімального залишку грошових коштів: за рахунок оптимізації платіжного обороту та шляхом прискорення оборотності грошових коштів. Прискорити оборотність грошових коштів вдається за рахунок: зменшення тривалості операційного та фінансового циклів; своєчасної інкасації виручки; зменшення обсягів готівкових розрахунків і т. ін.

Далі спрогнозуємо звіт про рух грошових коштів ПАТ «Лубнифарм» на 2019 рік. Для складання проектного звіту про рух грошових коштів за допомогою методу відсотка від продажу необхідно класифікувати його статті на автоматично утворені й регульовані. Автоматично утворені статті складаються внаслідок здійснення запланованої виробничої діяльності і змінюються пропорційно обсягу продажу. При цьому кожна стаття звіту про рух грошових коштів збільшується або зменшується на основі процента зростання (зменшення) обсягу реалізації продукції. Регульовані статті утворюються незалежно від обсягу продажу. Для їх кількісного визначення використовують інші методи (наприклад, експертних оцінок). Автоматично утворені й регульовані статті подані в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Класифікація статей проектного звіту про рух грошових коштів ПАТ «Лубнифарм»

Назва статті (групи статей)	Вид статті	
	Автоматично утворена	Регульована
Доход (виручка) від реалізації	+	-
Собівартість реалізованої продукції	+	-

Продовження таблиці 3.2

1	2	3
Операційні доходи і виграти	+	-
Фінансові доходи, витрати і втрати	-	+
Інші доходи і витрати	-	+
Надзвичайні доходи і втрати	Не плануються	

Для визначення темпу росту обсягу виручки від реалізації продукції ПАТ «Лубнифарм» у 2019 році застосуємо формулу середньої арифметичної, яка обчислюється шляхом діленням суми окремих значень ознак на їхню кількість (табл.3.3).

Таблиця 3.3 – Визначення темпу росту виручки від реалізації продукції ПАТ «Лубнифарм» у 2019 році

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік
1	2	3	4
1.Чистий дохід (виручки) від реалізації продукції, тис. грн.	215479	236757	262411
2.Темп росту чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, %	X	1,099	1,108
3.Темп росту чистого доходу (виручки) від реалізації продукції у 2019 році, %	1,104		

Для складання проектного звіту про рух грошових коштів ПАТ «Лубнифарм» на 2019 рік маємо наступні дані. Середньорічний темп росту обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становитиме 10,4 %.

Необхідно скороти витрати на 1 %:

1. Витрати на оплату праці працівникам можливо зменшити за рахунок зменшення виробничого навантаження на працівників, надання відпусток без збереження заробітної плати.

2. Інші операційні витрати можливо зменшити за рахунок реалізації не

використовуваних запасів; скорочення витрат по амортизації основних виробничих фондів можна досягнути шляхом кращого використання цих фондів, збільшення їх навантаження.

Складений проектований звіт про рух грошових коштів ПАТ «Лубнифарм» на 2019 рік представлений у таблиці 3.4.

Таким чином, за розрахунками, які представлені у таблиці 3.4 ПАТ «Лубнифарм» під впливом прийнятих заходів матиме можливість у прогностному 2019 році отримати залишок грошових коштів в обсязі 12361 тис. грн.

Таблиця 3.4 – Прогнозний звіт про рух грошових коштів ПАТ «Лубнифарм» на 2019 рік

Стаття	Код рядка	2018 рік	Прогноз	2019 рік
1	2	3	4	5
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності				
Надходження від:				
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	277353	1,104	306198
Повернення податків і зборів	3005	7531	1,104	8314
у тому числі податку на додану вартість	3006	7531	1,104	8314
Цільового фінансування	3010	8	1,0	8
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011			
Надходження авансів від покупців і замовників	3015			
Надходження від повернення авансів	3020	233	1,104	257
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025			
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035			
Надходження від операційної оренди	3040			
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055			
Інші надходження	3095	883	1,104	975
Витрачання на оплату:				
Товарів (робіт, послуг)	3100	(172963)	1,104	-190951
Праці	3105	(28897)	0,99	-28608
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(7761)	0,99	-7683
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(9175)	0,99	-9083

Продовження таблиці 3.4

1	2	3	4	5
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(1543)	0,99	-1534
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	()		
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(687)	0,99	-680
Витрачання на оплату авансів	3135	(38095)	0,99	-37714
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	()		
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	()		
Інші витрачання	3190	(1938)	0,99	-1919
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	27179		39794
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності				
Надходження від реалізації:				
фінансових інвестицій	3200			
необоротних активів	3205			
Надходження від отриманих: відсотків	3215			
дивідендів	3220			
Надходження від деривативів	3225			
Надходження від погашення позик	3230			
Інші надходження	3250			
Витрачання на придбання:				
фінансових інвестицій	3255	()		
необоротних активів	3260	(19204)	1,104	-21201
Виплати за деривативами	3270	()		
Витрачання на надання позик	3275	()		
Інші платежі	3290	()		
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-19204		-21201
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності				
Надходження від:				
Власного капіталу	3300			
Отримання позик	3305			
Інші надходження	3340			
Витрачання на:				
Викуп власних акцій	3345	()		
Погашення позик	3350			
Сплату дивідендів	3355	()		
Витрачання на сплату відсотків	3360	(5911)	1,104	-6526
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	()		

Продовження таблиці 3.4

1	2	3	4	5
Інші платежі	3390	()		
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-5911		-6526
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	2064		12067
Залишок коштів на початок року	3405	241		2101
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-204		-1807
Залишок коштів на кінець року	3415	2101		12361

Так як, ПАТ «Лубнифарм» необхідно збільшення вхідного та зменшення вихідного грошового потоку, тому товариству пропонуємо збільшення вхідних грошових потоків здійснювати за рахунок таких основних заходів:

- 1) мобілізації внутрішніх резервів самофінансування. Цього можна досягти збільшенням обсягів вхідних грошових потоків, за рахунок збільшення виручки від реалізації або продажу частини основних фондів.
- 2) рефінансування дебіторської заборгованості – це система фінансових операцій, що забезпечують прискорену конверсію дебіторської заборгованості в грошові активи.

До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості можна віднести:

- використання факторингових (форфейтингових) операцій при погашенні дебіторської заборгованості – здійснення торговельно-комісійної операції, яка пов'язана з кредитуванням оборотного капіталу клієнта та включає інкасацію його дебіторської заборгованості, кредитування та гарантією від кредитних та валютних ризиків. Економічна суть факторингових операцій полягає в тому, що підприємства-продавці передають права отримання грошових коштів по платіжних документах за поставлені товари за певну комісійну вигоду для факторингової компанії (середній термін кредитування від 90 до 180 діб). Натомість, форфейтингові операції передбачають середній термін кредитування від шести місяців до шести років і оформляються шляхом індосаменту

перехідного векселя на користь банку, при цьому комерційний кредит трансформується у банківський;

- застосування вексельної форми розрахунків у системі управління погашенням дебіторською заборгованістю – забезпечується через переказ грошей і оформлення розстрочки платежу при торговельних угодах, шляхом застосування розрахунково-кредитного інструменту – цінного паперу векселя;
- погашення заборгованості за допомогою взаємозаліку – його проведення передбачає погашення суми вимог, що пред'явлені до оплати однією особою, шляхом її зменшення на суму зустрічної вимоги, пред'явленої до цієї особи іншою. При цьому основною перевагою є прискорення оборотності капіталу, а недоліками є неможливість отримання дисконту, комісії або іншого доходу.

На жаль, в сучасних умовах ПАТ «Лубнифарм» не в повній мірі застосовує основні методи впливу на несумлінних дебіторів. Не набув широкого використання факторинг, як один із інструментів управління дебіторською заборгованістю та страхування угод. Тому основними методами впливу на дебіторів виступають переговори з боржниками, припинення відвантаження продукції, зміна раніше обумовлених в договорі умов оплати за продукцію, застосування штрафних санкцій у вигляді нарахування пені або вирішення проблем через судові органи.

При управлінні дебіторською заборгованістю необхідно використовувати нові форми її рефінансування, контролювати стан розрахунків з покупцями по простроченій заборгованості, орієнтуватися на більше число покупців, стежити за станом дебіторської і кредиторської заборгованості, надавати знижки при достроковій оплаті [57, с. 207].

- 3) стимулювання збуту основної продукції;
- 4) залучення додаткового акціонерного (пайового) капіталу;
- 5) одержання нових позик.

Вихідні грошові потоки зменшуються в результаті заходів: зменшення поточних виплат у рамках операційної діяльності (зниження собівартості

продукції); оптимізації величини кредиторської заборгованості підприємства; перегляду дивідендної політики; заморожування інвестицій.

Для визначення нормативу по боргах пропонується використовувати показник поточної ліквідності, який визначає платоспроможність в середньостроковій перспективі та дозволяє проаналізувати виконання підприємством умов золотого правила фінансування. Отже, норматив кредиторської заборгованості слід встановлювати на кінець звітного місяця за наступною формулою:

$$H_{\text{кз}} = (ТЗ + ГК + ДЗ) / 2, \quad (3.1)$$

де $H_{\text{кз}}$ – норматив кредиторської заборгованості у гривнях;

ТЗ – залишки товару та продуктів;

ГК – грошові кошти в дорозі, на поточному рахунку та в касі підприємства;

ДЗ – дебіторська заборгованість.

Виходячи з даної формули особливого значення для розрахунку нормативу кредиторської заборгованості набуває визначення критичного значення показника поточної ліквідності, яке має бути більше 1 [43].

Для ПАТ «Лубнифарм»:

$$H_{\text{кз}} = \frac{11 + 2101 + 61698}{2} = 31905 \text{ тис. грн.}$$

Отже, норматив кредиторської заборгованості ПАТ «Лубнифарм» складає 31905 тис. грн., а фактичний 33529 тис. грн.

Управління кредиторською заборгованістю, що передбачає зменшення її величини, включає: контроль за оборотністю коштів, вкладених у кредиторську заборгованість; обґрунтування структури кредиторів за різними ознаками; визначення схеми розрахунків з постачальниками й покупцями, яка застосовуються, і можливість її уніфікації; контроль розрахунків з кредиторами

за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни; своєчасне визначення прийомів прискорення боргів і зменшення безнадійних боргів; виділення окремої посадової особи по управлінню за якістю кредиторської заборгованості; стимулювання продажу, що гарантує надходження грошових коштів і тим самим забезпечить райспоживспільці погашення заборгованості; фінансову реструктуризацію кредиторської заборгованості.

Занадто велике залучення позикових коштів зменшує фінансову стійкість підприємства, а занадто малий обсяг позикових коштів не дозволяє підприємству розвиватися. Підприємство, використовуючи позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку і можливості приросту фінансової рентабельності діяльності, однак більшою мірою генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства. Отже, ПАТ «Лубнифарм» має надлишок кредиторської заборгованості, що зменшує фінансову стійкість підприємства.

Отже, регулювання грошових потоків є невід'ємним інструментом оптимізації діяльності підприємства. В умовах нестабільної економіки необхідно враховувати внутрішні та зовнішні чинники для правильної оптимізації грошових потоків. На практиці використання платіжних календарів є важливим інструментом для структурування грошових потоків. Регулювання грошових потоків необхідне для збалансованості обсягів грошових коштів, інакше кажучи, зростання чистого грошового потоку значною мірою сприяє подальшому розвитку підприємства і в свою чергу досягнення фінансового успіху.

Оскільки платоспроможність визначають як здатність підприємства сплачувати кошти за зобов'язаннями, що настали і потребують термінового погашення, необхідно об'єктивно підходити до планування грошових потоків. Вважаємо, що у підприємства має бути залишок грошових коштів, який дорівнює різниці між кредиторською заборгованістю всіх видів, строки сплати якої настають найближчим часом, і поточною дебіторською заборгованістю на користь підприємства, платежі за якою очікуються у той самий час.

3.2 Реалізація фінансового контролінгу в механізмі забезпечення платоспроможності підприємства

Управління підприємством в сучасних умовах повинно забезпечувати реалізацію комплексного підходу до вирішення проблем ефективного функціонування, обумовлених зовнішніми і внутрішніми чинниками. Ринкова економіка вимагає від суб'єктів господарювання покращення бізнес-процесів, орієнтацію на вирішення пріоритетних проблем, що характеризується постійним прогресом: розробкою і впровадженням нових продуктів, технологій, обладнання, методів організації виробництва, тощо. Але при цьому треба приділяти увагу і іншим питанням, пов'язаним, зокрема, зі сферою фінансового управління.

До основних завдань фінансового управління підприємством відносять підтримку рентабельності і забезпечення платоспроможності. Рентабельність характеризує ефективність функціонування підприємства, а платоспроможність відбиває здатність його в необхідних обсягах і вчасно сплатити свої боргові зобов'язання, а також можливість придбання потрібної кількості ресурсів для функціонування і розвитку підприємства. Сьогодні всі суб'єкти господарювання існують на засадах самостійності та відповідальності, тому забезпечення платоспроможності має чільне значення. Так як кожне підприємство повинно підтримувати платоспроможність, то йому необхідно активне управління фінансовими процесами.

Управління будь-яким процесом вимагає відповідного інформаційного забезпечення. Стан платоспроможності, його динаміку і тенденції зміни забезпечує необхідною інформацією фінансовий контролінг.

Фінансовий контролінг – це набір методик, спрямованих на вдосконалення облікової політики та управлінської практики підприємств, виходячи з фінансових критеріїв успішності функціонування підприємства.

Фінансовий контролінг є забезпечуючою, динамічною підсистемою в ухваленні обґрунтованих управлінських рішень, спрямованою на системоутворюючу координацію процесу управління платоспроможністю, яка дозволяє адекватно реагувати на зміну зовнішнього та внутрішнього середовища. Фінансовий контролінг покликаний забезпечити організаційну основу процесу управління платоспроможністю на підприємстві – інформаційне забезпечення, аналіз, прогнозування, планування, облік та контроль [9, 34, 35] (рис. 3.1).

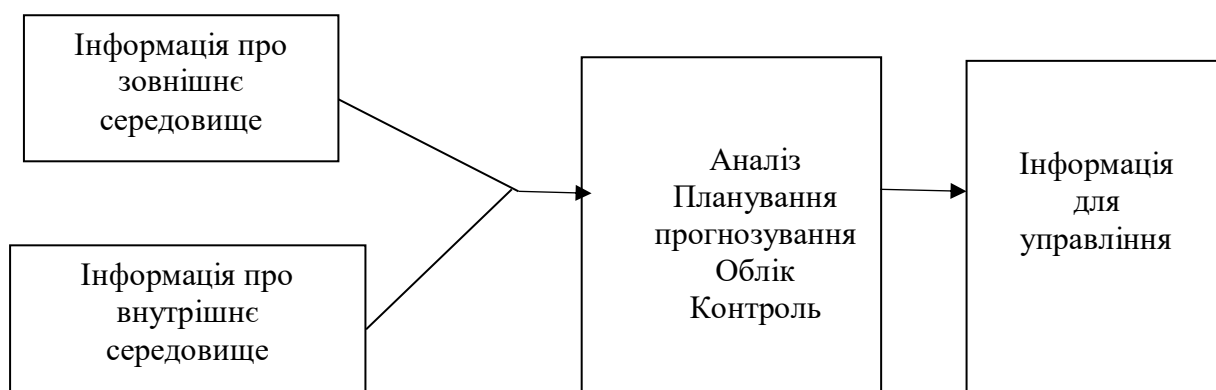


Рисунок 3.1 – Координація складових процесу управління платоспроможністю підприємства за допомогою фінансового контролінгу [авторська розробка]

Обґрунтовані управлінські рішення завжди приймаються на основі інформації, що відображає ситуацію на ринку, а також даних про внутрішнє середовище підприємства, що надходять з різних відділів і служб. Природно, що за інших рівних умов оптимальне рішення буде прийняте в тому випадку, коли в розпорядженні керівника будуть наявні максимально повні, правильно структуровані і наочно представлені дані, що може бути забезпечене лише шляхом впровадження системи фінансового контролінгу на підприємстві [92, с. 258].

Фінансовий контролінг формує у менеджерів сучасні вимоги і концептуальні аспекти управління підприємством на базі інтегрування та

спрямування діяльності різних служб та підрозділів на досягнення оперативних і стратегічних цілей [44].

Таким чином, фінансовий контролінг не зводиться до системи фінансового контролю, а охоплює більш широку сферу діяльності підприємства, тому його можна визначити як комплексну систему, що включає:

- спостереження, вивчення та оцінку інформації про стан зовнішнього середовища і поведінки внутрішнього економічного механізму підприємства;
- розробку цілей діяльності підприємства і шляхів їх досягнення;
- перевірку, наскільки успішно підприємство наближається до своєї мети.

Виходячи з цього визначення, можна сформулювати основну концепцію фінансового контролінгу, яка відображена на рис. 3.2.

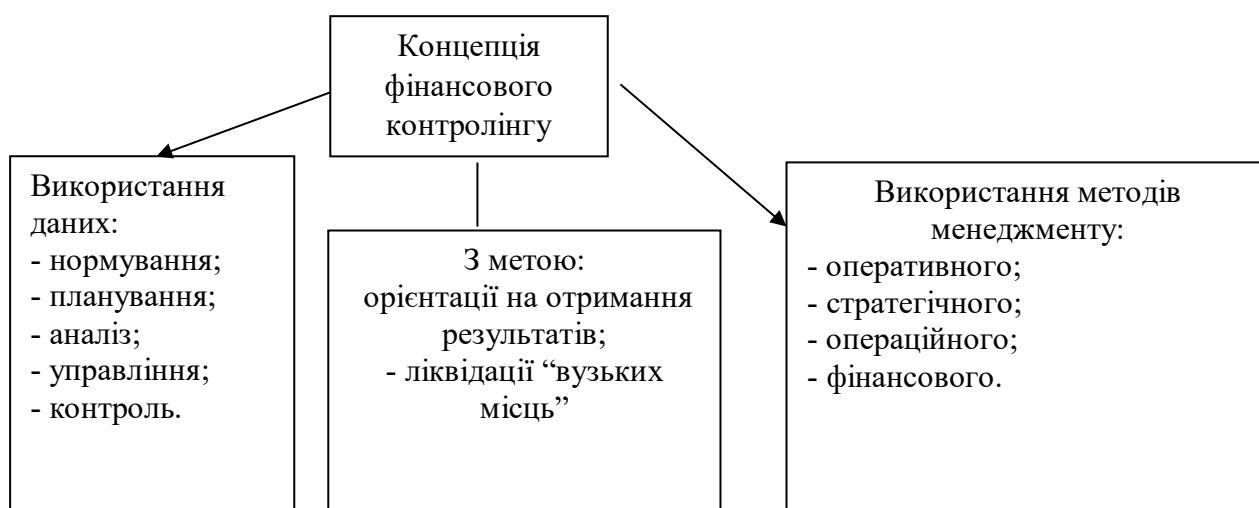


Рисунок 3.2 – Концепція контролінгу [9, с. 53]

Зазначимо, що метою фінансового контролінгу є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства. Досягнення цієї мети та реалізація концепції можливі за умов виконання контролінгом своїх функцій, що представлені на рис. 3.3.

За допомогою фінансового контролінгу можуть бути вирішені традиційні проблеми обліку та управління:

- низька платіжна дисципліна структурних підрозділів;
- неконтрольована дебіторська заборгованість;
- слабе управління витратами;
- дефіцит оборотних засобів.

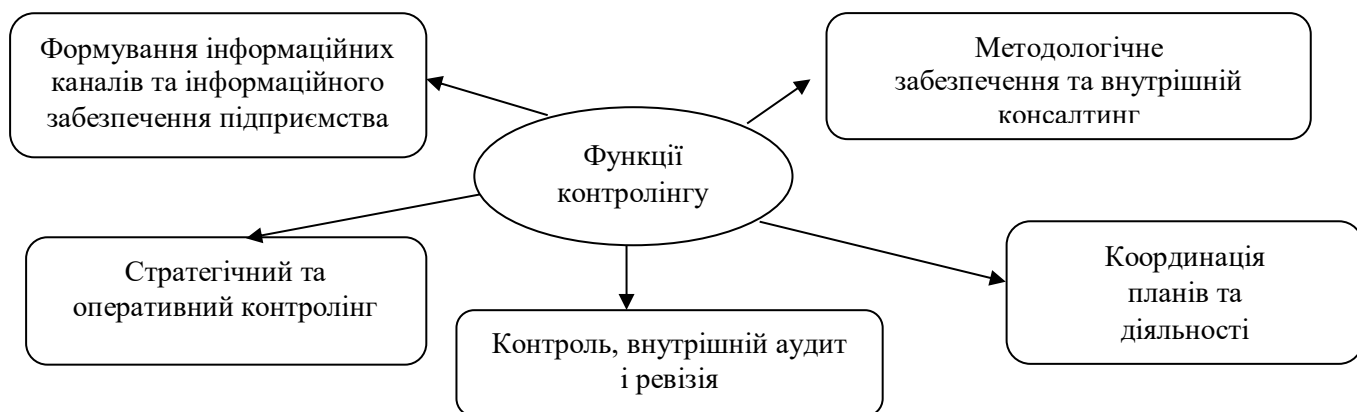


Рисунок 3.3 – Функції контролінгу [92, с. 260]

Для вирішення цих проблем фінансовий контролінг виконує наступні завдання:

- забезпечення ліквідності і платоспроможності підприємства;
- узгодження фінансового і внутрішнього виробничого обліку;
- орієнтування на досягнення фінансово-економічних показників.

Таким чином, розглянувши сутність, мету, функції, завдання фінансового контролінгу пропонуємо перейти до розробки механізму його впровадження на підприємстві.

Впровадження контролінгу є досить складним, тривалим та відповідальним процесом. Одним з найбільш ефективних методів упровадження фінансового контролінгу, який ми можемо запропонувати для ПАТ «Лубнифарм», є поетапна зміна інформаційних і керівних потоків підприємства. Необхідно зауважити, що на даному підприємстві може бути застосований метод паралельної адаптації, коли стара і нова системи управління повинні функціонувати паралельно, повна заміна відбудеться тільки після повної адаптації нових структур і технологій управління. Перевагою цього методу є відсутність протидії, можливість

коригування впроваджуваної системи контролінгу, не втрачаючи ефективності існуючої системи управління [88, с. 12].

Механізм впровадження системи контролінгу передбачає виконання декількох послідовних етапів:

1. Визначення цілей, стратегічних завдань та основних інструментів.
2. Організаційно-інформаційна підготовка впровадження на підприємстві контролінгу й звітності.
3. Впровадження процедур планування.
4. Впровадження процедур і механізмів контролю.

На першій стадії визначається мета впровадження фінансового контролінгу на підприємстві. Залежно від мети вибирається набір інструментів, які будуть застосовуватись, та визначаються строки впровадження. Серед основних цілей для ПАТ «Лубнифарм» в сучасних умовах можна виділити:

- підвищення обсягів прибутку;
- підвищення рівня рентабельності;
- збільшення розміру власного оборотного капіталу;
- забезпечення високого рівня ліквідності та платоспроможності підприємства;
- збільшення вхідних грошових потоків підприємства;
- зростання вартості капіталу підприємства;
- достовірне визначення собівартості кожного окремого продукту;
- підвищення конкурентоспроможності підприємства.
- скорочення часу та витрат необхідних керівництву для прийняття обґрунтованих тактичних і стратегічних рішень, а також підвищення їх якості;
- спрощення взаємодії підрозділів підприємства;
- удосконалення взаємовідносин з усіма суб'єктами економіко-правових відносин з якими підприємство стикається при здійсненні фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, на цьому етапі важливим є розробка поточних і стратегічних завдань як для підприємства в цілому, так і по основних його підрозділах.

На другому етапі відбувається методична підготовка до впровадження фінансового контролінгу. З цією метою коригується структурна схема підприємства, на якій вказуються центри витрат і відповідальності, вхідні й вихідні з підрозділів інформаційні потоки, а також бази даних, що існують усередині підрозділів (“як є”). Далі задаються основні вимоги до системи управлінської звітності (“як треба”).

На цьому етапі вирішуються такі завдання:

- своєчасне одержання керівництвом поточної інформації про діяльність підприємства (у зручному форматі);
- поліпшення взаємодії між підрозділами;
- скорочення часу прийняття управлінських рішень шляхом зменшення невизначеності;
- зниження трудомісткості операцій;
- оптимізація витрачання фінансових, матеріальних і кадрових ресурсів підприємства.

Вирішення цих завдань є актуальним для ПАТ «Лубнифарм» в умовах економічної кризи, коли важливим: є вчасний аналіз та визначення напрямків оптимізації витрачання всіх видів ресурсів. На цьому етапі необхідно сформувати аналітичний і регулятивний блоки; розробити систему оціночних показників діяльності підприємства і окремих центрів витрат та відповідальності; розробити методику аналізу діяльності підприємства і терміни виконання всіх функцій системи контролінгу.

На третьому етапі при впровадженні процедур планування необхідно розробити формат планів і завдань для різних підрозділів, визначити методики складання планів [53, с. 145]. Планування повинне охоплювати ключові показники діяльності підприємства, а також збут, бюджети накладних витрат і нормативи витрат, прибуток, програми інвестицій і фінансування. Система планів підприємства може включати цільові плани, стратегічні, оперативні, загальний план результату, планові значення ключових показників (залежно від використаних інструментів).

На останньому етапі вводиться в дію механізм контролю за відповідністю фактичних показників плановим, а також розробляється система раннього запобігання можливих відхилень [74, с. 94].

В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів через зниження доходів та збільшення коштів для фінансування поточних витрат, ПАТ «Лубнифарм» на перших етапах може сформувати службу контролінгу лише з одного – двох працюючих. До роботи в цій службі можна залучити досвідчених фахівців з планового відділу та бухгалтерії. Створену службу контролінгу необхідно підпорядкувати безпосередньо керівнику підприємства та органічно вписати цю службу в організаційну структуру підприємства так, як це запропоновано на рис. 3.4.

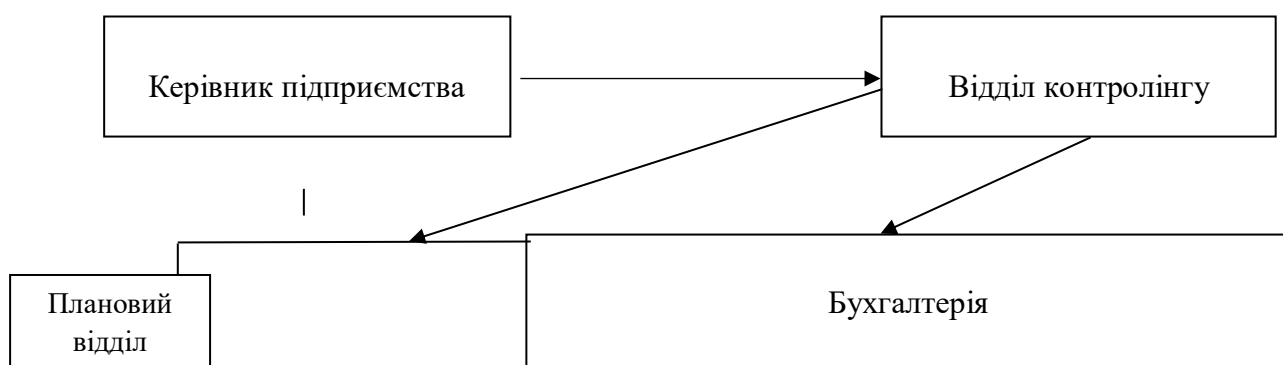


Рисунок 3.4 – Фрагмент організаційної структури [авторська розробка]

Для ефективної роботи служби контролінгу вона повинна знаходитися на ряду з плановим відділом та бухгалтерією, в складі фінансово-економічних служб підприємства. Для максимізації прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства служби контролінгу повинна мати можливість отримувати всю необхідну їй інформацію і перетворювати її в рекомендації для прийняття управлінських рішень вищим керівництвом підприємства.

Слід звернути увагу на те, що контролінг як цілісна система складається з двох важливих частин, а саме - оперативного та стратегічного контролінгу,

кожен з яких має свої відповідні об'єкти вивчення та специфічні відмінності (рис. 3.5).

Як бачимо з рис. 3.5, обидва напрями контролінгу мають характерні відмінності, проте нерозривно пов'язані між собою. Використання методології стратегічного та оперативного контролінгу як інструмента підтримки діяльності менеджерів може суттєво підвищити ефективність функціонування системи управління підприємством. Інструменти контролінгу використовуються перш за все для виявлення і поліпшення майбутніх шансів і ризиків підприємства, тобто для пошуку, розширення і збереження потенціалу та успіху [79, с. 272].

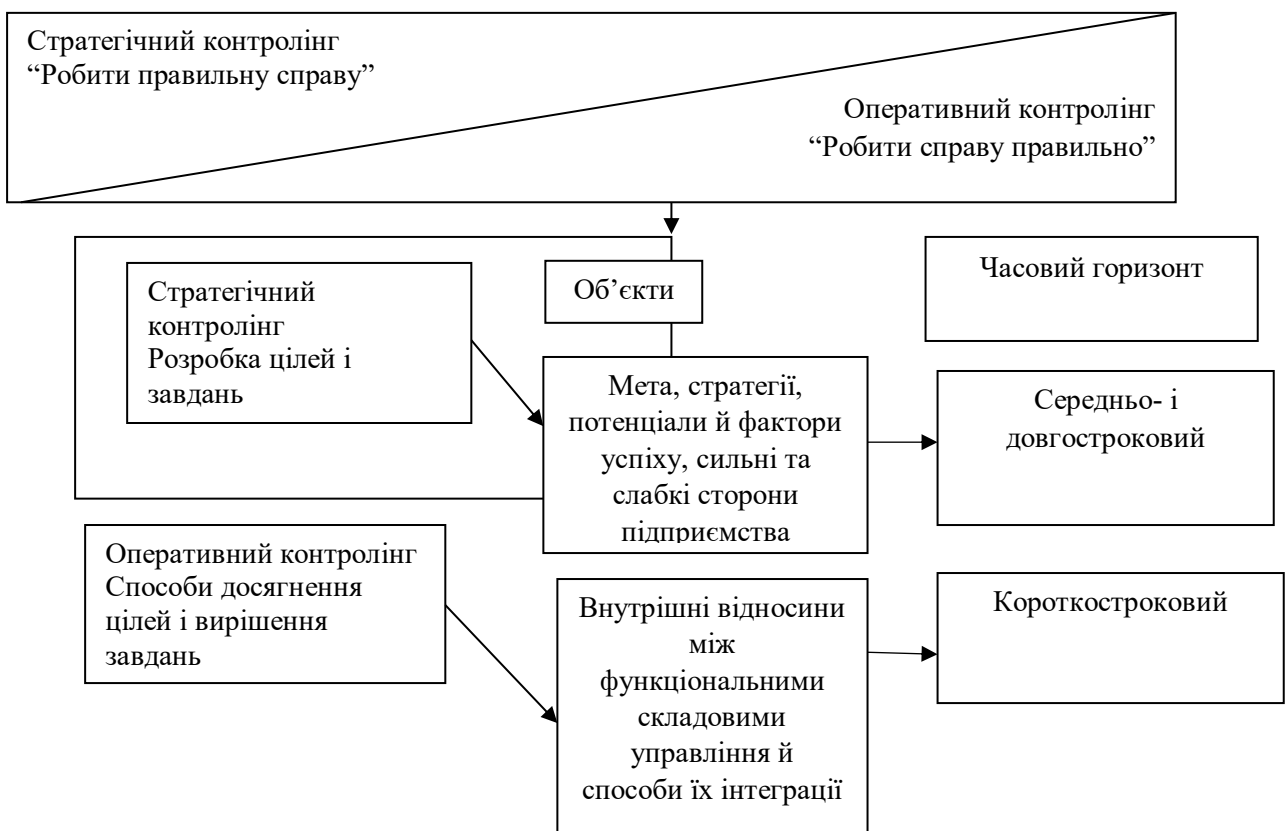


Рисунок 3.5 – Схема розмежування стратегічного та оперативного контролінгу [9, с. 55]

Світова практика застосування фінансового контролінгу напрацювала цілий ряд інструментів, але ПАТ «Лубнифарм» в сучасних умовах в першу чергу доцільно впровадити SWOT-аналіз, стратегічне управління витратами та функціонально-вартісний аналіз.

На підставі SWOT-аналізу підприємство зможе не лише оцінити характер впливу окремих факторів підприємницького середовища на кожен етап процесу формування цінності кінцевого продукту, а й визначити ключові фактори успіху та перспективи розвитку окремих видів продукції, оцінити ймовірні шляхи оптимізації ланцюжка цінностей, а також за потреби здійснити корегування загальної стратегії підприємства. Дуже актуальним для ПАТ «Лубнифарм» являється впровадження системи управління витратами, яка дозволяє аналізувати та управляти факторами, що визначають витрати, передбачає створення таких умов роботи, які забезпечували б найбільш сприятливе поєднання функціональних можливостей підприємства та його ефективності з точки зору отримання максимального прибутку за рахунок мінімізації витрат [86, с. 90].

Для багатомономенклатурних виробництв, яким є ПАТ «Лубнифарм», доцільно застосовувати такий інструмент оперативного контролінгу, як функціонально-вартісний аналіз, що має важливе значення для керівництва підприємства, оскільки дозволяє зменшити витрати. Його мета полягає у пошуку можливостей реалізації функцій, пов'язаних з виробництвом продукції при менших витратах, але з забезпеченням високих вимог до якості, безпеки та ринкової привабливості фармацевтичної продукції. На відміну від інших методів зниження витрат функціонально-вартісний аналіз будується на вивченні функцій об'єкта дослідження. Розглядається питання, яким чином ця функція може виконуватися при найменших витратах. Цілі застосування функціонально-вартісного аналізу: зниження витрат; ефективне використання трудових ресурсів; підвищення продуктивності; підвищення ефективності; покращення якості; проведення реорганізації.

Таким чином, в першу чергу ПАТ «Лубнифарм» необхідно зосередити свою увагу на впровадженні наведених вище інструментів контролінгу, а потім додатково можуть бути використані наступні:

- бенчмаркінг – постійний, безперервний процес спостереження та порівняння продукції.

- GАР-аналіз;
- аналіз точки беззбитковості;
- АВС-аналіз - аналіз груп виробничих підрозділів залежно від їхнього внеску в доход;
- бюджетування.

Отже, як бачимо вже сьогодні обмежена кількість сучасних методів контролінгу, елементів його системи наявна в практиці багатьох підприємств, тобто систему контролінгу не потрібно створювати з нуля – вона в явному чи неявному вигляді вже існує на підприємстві. Але теперішній рівень організації контролінгу далекий від досконалості, зазвичай він перебуває на початковій стадії, а методи його впровадження не становлять повної закінченої системи. Водночас використання контролінгу є виключно ефективним методом ринкового господарювання, якщо його застосовувати з урахуванням конкретних, специфічних умов нашої країни.

3.3 Розробка пакету заходів з управління дебіторською заборгованістю ПАТ «ЛЮБНИФАРМ»

У сучасній практиці фінансового менеджменту в Україні управління дебіторською заборгованістю є одним з найважливіших і водночас складних елементів управління платоспроможністю підприємства. Порушення нормального циклічного процесу її утворення та погашення може бути не тільки причиною виникнення проблем для підприємства (зниження рентабельності активів, втрата їхньої ліквідності), а й спричинити розвиток глобальної кризи неплатежів в економіці країни.

Більшість вітчизняних підприємств приймають рішення щодо утворення і погашення дебіторської заборгованості на інтуїтивній основі. Часто з цього

питання відсутня навіть більш-менш обґрунтована і постійна політика. Це може призвести до прямих фінансових втрат або до недоотримання частини прибутку.

Не нормальний перебіг операційної діяльності спричинює те, що у узагальненому обсязі дебіторської заборгованості найбільшу частку займає заборгованість покупців за відвантажені їм товари. Тому політика управління дебіторською заборгованістю насамперед повинна націлюватися на розширення обсягів реалізації продукції і оптимізацію її розміру і своєчасного погашення.

Досягнення більших прибутків за рахунок регулювання товарообороту визначається не тільки політикою ціноутворення, а й політикою реалізації товарів в кредит. При цьому оборотність товарних запасів прискорюється, але збільшується обсяг інвестицій в дебіторську заборгованість, що затримує повернення коштів. Тому обґрунтоване управлінське рішення щодо доцільності надання товарного кредиту та його розміру повинно базуватися на визначенні оптимальної дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість – сума боргів, що належать підприємству і свідчать про вилучення коштів з його обігу дебіторами – юридичними чи фізичними особами, що мають відповідну фінансову заборгованість підприємству [67].

Наявність дебіторської заборгованості в балансі і віднесення її до швидко ліквідних активів не гарантує надходження грошових коштів з боку дебітора. Залежно від розміру дебіторської заборгованості, найімовірніших термінів її погашення, а також від того, якою є ймовірність непогашення заборгованості, можна зробити висновок про стан оборотних активів підприємства та тенденції його розвитку. Неможливо говорити про ефективну структуру активів підприємства, якщо питома вага дебіторської заборгованості складає 40—50% від суми оборотних активів. Масовим явищем стала наявність значних обсягів дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів підприємства. За допомогою таблиці 3.5. визначимо місце дебіторської заборгованості ПАТ «Лубнифарм» в структурі оборотних активів за останні три роки.

Таблиця 3.5 – Місце дебіторської заборгованості ПАТ «Лубнифарм» в структурі оборотних активів за 2016-2018 роки

Показник	2016 рік		2017 рік		2018 рік		Відхилення (+, –) показника 2017 року порівняно з 2016 роком		Відхилення (+, –) показника 2018 року порівняно з 2017 роком	
	сума, тис. грн.	пи- тома вага, %	сума, тис. грн.	пи- тома вага, %	сума, тис. грн.	пи- тома вага, %	в сумі тис. грн.	в стру- ктурі, п.п.	в сумі тис. грн.	в стру- ктурі, п.п.
Грошові кошти та їх еквіваленти	1797	1,29	241	0,16	2101	1,36	-1556	-1,13	1860	1,19
Запаси	82960	59,61	87641	59,00	90721	58,59	4681	-0,61	3080	-0,42
Дебіторська заборгованість	54054,0	38,84	60299,0	40,60	61696,0	39,84	6245	1,76	1397	-0,75
Інші оборотні активи	343,0	0,25	343,0	0,23	323,0	0,21	0	-0,02	-20	-0,02
Оборотні активи	139166,0	100	148532,0	100	154849,0	100	9366	x	6317	X

Розрахунки свідчать, що у 2018 році ПАТ «Лубнифарм» володіло оборотними активами вартістю 15489,0 тис. грн. Порівняно з 2017 роком обсяг зріс на 16317,0 тис. грн. за рахунок збільшення грошових коштів та їх еквівалентів, запасів та дебіторської заборгованості. Грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення протягом аналізованого періоду зросли на 1860,0 тис. грн., а їх частка у загальній вартості оборотних активів – на 1,19 п.п. На кінець звітного періоду найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів становлять запаси. Їх питома вага у загальній сумі активів на кінець 2018 року складала 58,59 %, що на 0,42 п.п. менше, ніж у 2017 році. Слід зазначити, що їх основною складовою є саме запаси. Найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів протягом 2016-2018 років становить вартість запасів, але сума дебіторської заборгованості є значною. Тому, структура активів протягом цих років вважається не ефективною, оскільки питома вага дебіторської заборгованості перевищує 30 % від загальної суми оборотних активів. У 2018 році розмір дебіторської заборгованості збільшився на 1397,0 тис. грн. у порівнянні з попереднім роком. Але все рівно дана сума є значною у структурі активів підприємства.

Дебіторська заборгованість може бути вигідна для підприємства у тому випадку, коли:

- зростає їхній товарооборот, а отже й маса валового доходу та прибутку (за інших незмінних умов). Це – основна вигода.
- швидше реалізуються запаси, що дає змогу скоротити частку змінних витрат на них;
- іноді є можливість зробити заборгованість доходним активом, тобто брати відсотки за надання товарного кредиту.

Разом з тим дебіторська заборгованість по суті, є відволіканням з господарського обігу оборотних активів підприємства, що супроводжується непрямыми втратами його доходів:

1) чим довший період погашення заборгованості, тим менший дохід від коштів, вкладених у дебіторів (адже дебіторська заборгованість, як і інші активи,

повинна давати прибуток, який за інших однакових умов тим вищий, чим вища оборотність);

2) кошти у заборгованості можуть знецінюватися через інфляцію;

3) як і для інших активів, для фінансування заборгованості потрібне відповідне джерело, яке також має свою ціну;

На рівень дебіторської заборгованості впливає чимало внутрішніх і зовнішніх факторів:

- вид та специфіка товару;
- місткість ринку;
- ступінь насиченості ринку;
- система розрахунків, прийнята на підприємстві;
- фінансовий стан підприємства.

Управлінський вплив на дебіторську заборгованість відбувається завдяки заходам, що здатні змінити ці фактори. Однак деякі з них є незалежними від підприємства, інші – другорядними чи маловпливовими. Систему управління найзначущими факторами впливу звичайно групують у категорії “кредитна політика”, яка складається з таких елементів [59, с. 23].

Розробка стандартів кредитування (критеріїв відбору потенційних дебіторів та відповідних кредитних лімітів), які відображають максимальний ступінь ризику, прийнятий для кредитних розрахунків.

Із загальних міркувань можна досить приблизно сказати, що досягнення оптимуму можливе, коли граничні витрати від кредиту врівноважуються з граничними прибутками від зростаючих продажів.

Витрати, пов’язані з забезпеченням якості кредиту:

- невиконання зобов’язань (боргові втрати) – найпитоміша складова;
- більші витрати на дослідження і пред’явлення документів до сплати;
- більші вкладення капіталу, пов’язані із заборгованістю, при продажах клієнтам, що сплачують свої рахунки повільніше.

Дослідження дебіторської заборгованості доцільно здійснювати за її структурою, а саме:

- 1) дебіторська заборгованість за товари, строк сплати яких не настав;
- 2) дебіторська заборгованість за товари, строк сплати яких минув (прострочена дебіторська заборгованість – це заборгованість з порушенням договірних термінів, або пов’язана з помилками в оформленні документів; та безнадійна дебіторська заборгованість – це заборгованість, яку покупці не оплатили, по закінченню строку позовної давності списується на збитки підприємства);
- 3) дебіторська заборгованість за векселями отриманими;
- 4) дебіторська заборгованість за рахунками та інша дебіторська заборгованість.

При укладанні договору з підприємством-покупцем необхідно оцінити його платоспроможність для зменшення ризику непогашення дебіторської заборгованості. У зв’язку з цим проводиться аналіз фінансової звітності клієнтів, використовується власний досвід роботи з цим клієнтом, оцінюються гарантії, які може надати підприємство-покупець, використовується інша інформація. На основі отриманих даних та існуючого стану дебіторської заборгованості на підприємстві приймається рішення про доцільність співпраці з кожним партнером.

Аналіз дебіторської заборгованості починається з загальної оцінки її динаміки в цілому: визначають долю дебіторської заборгованості в оборотних активах та її зміни в часі. Доцільно класифікувати дебіторську заборгованість за групами, в залежності від її термінів: строк сплати не настав, прострочення від одного до тридцяти днів (до одного місяця), від тридцяти одного до дев’яносто днів (від одного до трьох місяців), від дев’яносто одного до ста вісімдесяти днів (від трьох до шести місяців), від ста вісімдесяти одного дня до триста шістдесяти днів (від шести місяців до одного року), від триста шістдесяти днів та більше (більше одного року). При цьому проводиться групування дебіторів в порядку зменшення суми їх заборгованості. Оскільки дебіторів може бути забагато, то не завжди доцільно аналізувати заборгованість кожного з них. У таких випадках

можна виділити тих дебіторів, які заборгували більше, ніж всі інші, та проводити роботу щодо повернення боргів саме з цією (основною) групою дебіторів.

Також слід розрахувати середній строк повернення дебіторської заборгованості за строками погашення за всім портфелем дебіторів, провести порівняльний аналіз окремих боргів із середнім показником. При цьому необхідно дебіторів поділяти мінімум на 3 групи:

- 1) зі строком погашення менше середнього показника;
- 2) зі строками погашення, що наближаються до середнього показника;
- 3) зі строками погашення більше середнього показника.

Особлива увага має приділятися третій групі дебіторів. По відношенню до них повинні проводитися додаткові роботи по запровадженню більш жорстких умов договорів. І, навпаки, для першої та другої груп можливо використовувати політику торгових знижок. Встановлення жорстких умов розрахунків призводить до скорочення обсягу реалізації продукції, оскільки покупці не мають можливості придбати товар у кредит, і внаслідок цього зменшується сума дебіторської заборгованості. Проте при послабленні розрахункових умов шляхом надання тривалих термінів товарного кредиту збільшується кількість замовників та обсяги реалізації продукції і, відповідно, сума дебіторської заборгованості.

Наявність дебіторської заборгованості за товари, строк сплати яких минув свідчить про нераціональну політику підприємства при наданні відстрочки при розрахунках з покупцями, про наявність реальної загрози неплатоспроможності самого підприємства-кредитора та послаблення його платоспроможності. Тому необхідно здійснити своєчасний контроль за вартістю існуючої дебіторської заборгованості. Звичайно, слід більш ретельно контролювати значних дебіторів, несплата за боргами яких найбільш негативно впливає на платоспроможність підприємства. Адже несвоєчасні розрахунки, тобто несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості призводить до відволікання оборотних коштів з інших джерел на сплату податку на додану вартість. Це відбувається внаслідок того, що датою виникнення податкового зобов'язання є дата, що сталася раніше:

дата відвантаження продукції або дата надходження коштів за продукцію. Тому, дуже часто сплата податку на додану вартість відбувається одразу після відвантаження готової продукції, а отримання компенсації цього ПДВ у складі виручки від покупців може відбутися значно пізніше. Наведемо розрахунки за цим напрямом аналізу (рис. 3.6).

Таблиця 3.6 – Показники якості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги за чистою реалізаційною вартістю ПАТ «Лубнифарм»

Роки	Дебіторська заборгованість		
	Усього	Прострочена	
	сума, тис. грн.	сума, тис. грн.	питома вага, %
2016 рік	4868	582	11,96
2017 рік	1793	65	3,63
2018 рік	815	55	6,70

На основі наведеної таблиці 3.6 можна зробити висновки, що ситуація дещо покращилась. На користь цього твердження свідчить той факт, що сума товарної дебіторської заборгованості на ПАТ «Лубнифарм» протягом 2016 - 2018 років зменшується. Ця тенденція заслуговує позитивної оцінки, так як зменшується рівень імобілізації коштів, тобто відволікання їх з обороту. Прострочена заборгованість за питомою вагою демонструє відсутність стійкої тенденції. Так, у 2016 році питома вага простроченої заборгованості становила біля 12 %. У 2017 році показник зменшився до 3,63 %. На кінець звітного періоду маємо збільшення дебіторської заборгованості у питомій вазі на 3,07 п.п. у порівнянні з 2017 роком, оскільки сума простроченої дебіторської заборгованості в цьому році становила 55,0 тис. грн., що менше за попередній рік на 10,0 тис. грн. Дане зменшення обсягу дебіторської заборгованості дозволяє свідчити про підвищення ефективності менеджменту управління нею, але наявність простроченої говорить про те, що проблема підвищення якості не знята і підприємству потрібно вжити заходів для унеможливлення її появи.

Найбільш ефективною формою розрахунків за продукцію, що користується високим попитом та реалізується багатьом покупцям, повинна бути

оплата на момент поставки. На продукцію, що реалізується постійним покупцям або попит на неї спадає на ринку, підприємство може надати товарний кредит.

Підприємствам фармацевтичної промисловості доцільно використовувати у своїй фінансово-господарській діяльності знижки не лише як маркетинговий інструмент для збільшення збуту продукції, а й як один із прийомів управління дебіторською заборгованістю, за допомогою якого можна ефективно управляти грошовими потоками на підприємстві. Головна мета знижок полягає у можливості зменшити розрив між вхідними та вихідними грошовими потоками, тобто підвищити їх синхронність та підтримати необхідний рівень платоспроможності підприємства. Застосування знижок є досить ефективним методом управління дебіторською заборгованістю, оскільки не тягне за собою ніяких додаткових фінансових витрат, дозволяючи підприємству стимулювати своєчасну оплату продукції покупцями, зменшувати витрати щодо управління дебіторською заборгованістю. Це сприяє зменшенню тривалості обороту грошових коштів та збільшенню позитивного грошового потоку. При розрахунку величини знижок необхідно враховувати термін дострокової оплати (передоплати) та категорію дебіторів.

Враховуючи особливості виробництва фармацевтичної продукції, обмежені строки її реалізації та не досить поширену практику авансованої оплати за продукцію, нами пропонується наступна градація знижок. За умови оплати товару на момент його поставки доцільно надати знижку у розмірі 4 % з ціни товару. В разі оплати за продукцію на протязі від одного до п'яти днів після поставки товару

$$D(t) = D_{\max} - D_{\max} \frac{k}{t} = D_{\max} \left(1 - \frac{k}{t}\right) \quad (3.2)$$

де k – коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду та зміною $D(t)$:

Фінансові надходження (навіть потенційні) від дебіторської заборгованості можна визначити на підставі збільшення нею валового прибутку до сплати податків, або приблизно як

$$P = D \frac{p_2}{p_1} \quad (3.3)$$

де p_1 – ціна закупки товарів, а p_2 – ціна їхньої реалізації на умовах товарного кредиту.

Приймемо, що всі витрати, пов'язані з утворенням D , лінійно залежать від різних факторів. Тоді витрати, що залежать від розміру D , визначимо як

$$E_d = D * k_d \quad (3.4)$$

А ті, що залежать від кредитного періоду, як

$$E_t = t * k_t \quad (3.5)$$

Після визначення основних тенденцій впливу можна встановити сукупний ефект або зміну прибутку до оподаткування: $\Delta P = \text{Зміна валового прибутку} - \text{Зміна витрат на підтримання обсягу ДЗ} - \text{Зміна витрат, що залежать від кредитних умов і дорівнює:}$

$$\begin{aligned} P - E_D - E_t &= D_{\max} (1 - k/t) p_2/p_1 - D_{\max} (1 - k/t) k_D - t k_1 = \\ &= D_{\max} (1 - k/t) (p_2/p_1 - k_D) - t k_1 \end{aligned} \quad (3.6)$$

Знайдемо точку максимізації отриманої функції за параметром t

Функція досягає максимуму, коли похідна від неї дорівнює 0.

$$(D_{\max} (1 - t/k) (p_2/p_1 - k_D) - t k_1) = 0 \quad (3.7)$$

$$-k D_{\max} (p_2/p_1 - k_D) \setminus t^2 - k_t = 0 \quad (3.8)$$

Звідси оптимальний розмір t буде:

$$t_{opt} = \sqrt{\frac{k D_{max} (p_2 / p_1 k_D)}{k_1}} \quad (3.9)$$

А оптимальний розмір дебіторської заборгованості:

$$D(t_{opt}) = D_{max} (1 - k \sqrt{t_{opt}}) = D_{max} (1 - \sqrt{\frac{k k_1}{D_{max} (\frac{p_2}{p_1 k_D})}}) \quad (3.10)$$

Наочно процес знаходження оптимуму показаний на рисунку 3.6.

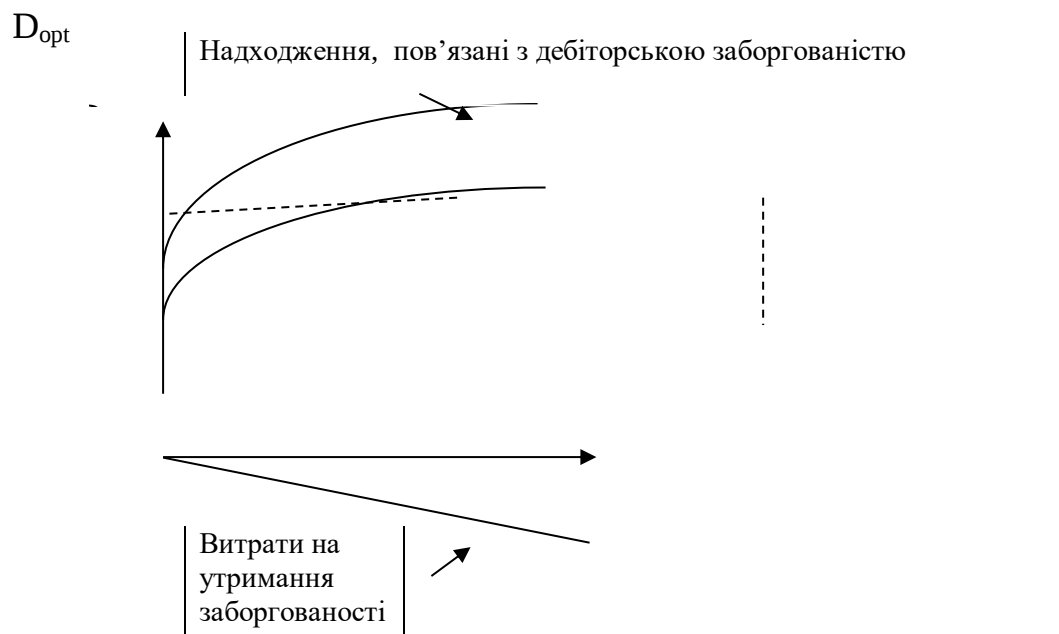


Рисунок 3.6 – Оптимальні значення розміру дебіторської заборгованості та кредитних умов [59, с. 25]

Запропонована модель оптимізації справедлива при дотриманні таких припущень:

- інші параметри кредитної політики, крім кредитного періоду, є незмінними, або суттєво не впливають на розмір заборгованості (як ми вже з'ясовували, навпаки, частіше трапляється, що кредитна політика залежить від цільового-розміру заборгованості);

- для різних типів витрат передбачається лінійна залежність від факторів, які їх визначають, при використанні інших типів залежності можливе суттєве уточнення і ускладнення наведеної моделі. Наприклад, можливо доцільнішим буде застосування коефіцієнта дисконтування для відображення зміни вартості заборгованості у часі при розгляді витрат на її зберігання;
- стабільні показники якості та структури дебіторської заборгованості;
- потенційні дебітори розглядаються як однорідна і досить велика сукупність.

Отже, можна зробити висновок, що значне перевищення дебіторської заборгованості завжди загрожує фінансовій стійкості підприємства, його платоспроможності і потребує залучення додаткових джерел фінансування. Відомо, що за умов інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство-виробник реально одержує лише частину вартості реалізованої продукції. Тому, на нашу думку підприємству вигідніше зробити знижку на реалізований товар за умови швидкої оплати рахунка, ніж втратити більшу суму в результаті інфляції.

Так як політика управління дебіторською заборгованістю підприємства є досить складною частиною фінансового менеджменту, вона не може не враховувати результатів минулих періодів та традиційних методів статистичного аналізу. Але якщо підприємство працює відносно недавно, має невелику практику продажів у кредит, то при складанні бізнес-плану і розробці нових напрямків діяльності запропонована методика дасть змогу певною мірою зменшити суб'єктивізм при визначенні цільових показників дебіторської заборгованості, а також обґрунтовано ув'язати її величину з параметрами кредитної політики.

Отже, управління дебіторською заборгованістю слід розглядати як гнучкий механізм постійного пошуку найбільш ефективних зв'язків з економічним середовищем та його спроможність досягти успіху на ринку за рахунок керування фінансовими ресурсами підприємства

Висновки за розділом 3

Здійснене у третьому розділі дипломної роботи дослідження дозволило виокремити наступні шляхи підвищення ефективності функціонування механізму забезпечення платоспроможності на ПАТ «Лубнифарм».

Доведено, що в основі оптимізації грошових потоків підприємства повинна бути збалансованість обсягів позитивного та негативного грошових потоків. Відсутність такої збалансованості призводить до утворення дефіцитного і надлишкового грошового потоку, що однаково негативно впливає на діяльність підприємства. Управління грошовими коштами фінансові менеджери мають здійснювати на засадах підтримки мінімального залишку грошових коштів з метою безперебійного здійснення поточних розрахунків.

Запропоновано три основних напрямки оптимізаційної діяльності: синхронізацію в часі, збалансування за обсягами вхідних і вихідних грошових потоків, а також, наближення чистого грошового потоку підприємства до показника мінімально-необхідного залишку грошових активів.

З метою удосконалення механізму організації процесу управління платоспроможністю, її забезпечення, прийняття своєчасних обґрунтованих управлінських рішень, вивчення та оцінки інформації про стан зовнішнього середовища і поведінки внутрішнього економічного механізму підприємства, розробку цілей діяльності підприємства і шляхів їх досягнення та перевірку, наскільки успішно підприємство наближається до своєї мети, запропоновано введення на підприємстві фінансового контролінгу.

Механізм впровадження системи контролінгу, розроблений для акціонерного товариства, передбачає виконання чотирьох етапів: визначення цілей, стратегічних завдань та основних інструментів; організаційно-інформаційна підготовка впровадження на підприємстві контролінгу й звітності; впровадження планування та процедур і механізмів контролю. Впровадження

системи контролінгу передбачає застосування методу паралельної адаптації з поетапною зміною інформаційних та керівних потоків підприємства.

Обґрунтовано, що результативність управління дебіторською заборгованістю залежить від наявності сформульованої стратегії підприємства, збалансованої політики збуту, оптимальних параметрів дебіторської заборгованості.

Організація управління, поточна робота з дебіторською заборгованістю потребує постійної уваги керівництва підприємства і менеджерів та є одним з найбільш результативних способів оптимізації витрат підприємства. Оскільки у структурі оборотних активів ПАТ «Лубнифарм» досить значну частку займає дебіторська заборгованість, запропоновано систему заходів, яка включає: розробку стандартів кредитування; визначення кредитного періоду; надання товарного кредиту та знижки як методів стимулювання дострокової оплати заборгованості; формування резерву сумнівних боргів; запровадження моніторингових спостережень за станом оборотності дебіторської заборгованості.

ВИСНОВКИ

У дипломній роботі здійснено теоретичне узагальнення і запропоновано вирішення наукового завдання, що виявляється в обґрунтуванні теоретичних та методичних засад формування механізму забезпечення платоспроможності підприємства та ідентифікації шляхів підвищення ефективності його реалізації. Проведене дослідження дало можливість зробити наступні висновки та внести пропозиції.

1. Однією із найважливіших характеристик діяльності підприємств у сучасних умовах є платоспроможність, адже нині діяльність вітчизняних підприємств значною мірою ускладняється тривалою кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів.

Аналіз наукових першоджерел дозволяє стверджувати, що найбільш точно відображає сутність досліджуваного поняття таке визначення: платоспроможність підприємства – це його здатність у повному обсязі й у визначений термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів і спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність. Платоспроможність тісно переплітається із фінансовою стійкістю і ліквідністю підприємства, кредитоспроможністю та податкоспроможністю.

2. Сучасні економічні умови господарювання вимагають від керівництва підприємств нових підходів до управління платоспроможністю з урахуванням швидкої зміни зовнішнього середовища, можливості її негативного впливу на результати фінансово-господарської діяльності та необхідності розробки відповідних захисних заходів. При цьому потрібно застосовувати системний підхід та у комплексі формувати цілісну політику управління платоспроможністю як невід'ємну складову фінансового менеджменту підприємства, пов'язану з іншими його елементами.

Управління платоспроможністю підприємства є процесом планування, аналізу, організації, мотивації і контролю, пов'язаний із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, їх формуванням та розподілом, який дозволяє підприємству досягти необхідного рівня платоспроможності, при цьому швидко перетворюючи активи у грошові кошти з метою погашення зобов'язань у міру надходження їх сплати.

Розробка методичних основ механізму забезпечення платоспроможності підприємства спрямована на вирішення актуальної проблеми зміцнення фінансового стану підприємства, зокрема його платоспроможності, і досягнення високих кінцевих результатів фінансово-господарської діяльності.

Проведене дослідження дозволило визначити сутність механізму забезпечення платоспроможності підприємства як економічну категорію, яка являє собою сукупність елементів управління за їх функціональним призначенням для організації взаємодії платоспроможності підприємства в перспективному, поточному й оперативному періодах. Наведене визначення механізму забезпечення платоспроможності підприємства дозволило розгорнути його структурні елементи за окремими ознаками: методи платоспроможності; важелі платоспроможності; правове забезпечення; нормативне забезпечення; інформаційне забезпечення. Такий методичний підхід дозволив комплексно обґрунтувати пропозиції щодо підвищення ефективності реалізації зазначеного механізму.

3. Вивчення сутності інформаційного забезпечення механізму забезпечення платоспроможності підприємства в сучасних умовах дозволило виділити три складові елементи, які пов'язані між собою саме поняттям інформація: інформаційна система; інформаційні технології та комунікативна середовище. Визначення основних критеріїв, що відрізняють інформацію від сукупності наявних даних та проведення критичної оцінки звітності підприємства обґрунтували необхідність використання фінансової звітності як основного джерела інформації при проведенні аналізу платоспроможності з метою сприяння досягненню загальної мети діяльності підприємства.

Роль аналітичного забезпечення у механізмі підтримки платоспроможності полягає у виробленні аналітично обґрунтованих пропозицій щодо прийняття ефективних управлінських рішень (на підставі наявних інформаційних ресурсів, що отримуються за допомогою інформаційної інфраструктури), а його місце визначається характером завдання щодо оцінки та прогнозування стану (розвитку) об'єкта (процесу) , а саме платоспроможності підприємства. До напрямів вдосконалення аналітичного методичного інструментарію оцінки платоспроможності підприємства можна віднести покращання аналітичних можливостей його інформаційної бази для проведення аналізу, шляхом використання облікових даних; розрахунок системи показників платоспроможності на основі грошових потоків підприємства; проведення оперативного аналізу платоспроможності, обґрунтування нормативних значень показників платоспроможності на галузевому рівні.

4. Дипломна робота виконувалась на матеріалах ПАТ «Лубнифарм», звітність якого за 2016-2018 роки представлена в додатках А-К. Результати аналізу дозволили сформулювати висновок про стійкий фінансовий стан, який має як позитивні так і негативні зрушення за період дослідження.

До позитивних змін слід віднести:

- збільшення майна та капіталу, власного капіталу, оборотного та основного капіталу за 2016-2018 роки;
- наявність власного оборотного капіталу;
- тенденція росту виручки за три роки;
- прибутковість фінансово-господарської діяльності;
- підвищення продуктивності праці та середньомісячної заробітної плати;
- перевищення нормативних вимог щодо дотримання фінансової автономії та загальної ліквідності.

Негативні результати:

- тенденція зменшення обсягів власного оборотного капіталу;

- стійка динаміка росту обсягів зовнішніх запозичень, що сприяла підвищенню рівня фінансової залежності та ризику, який ця залежність викликає;
- ріст дебіторської заборгованості, а отже імобілізації коштів з обороту;
- низький рівень абсолютної ліквідності;
- зниження результативності діяльності в 2018 році проти 2017 року, що проявилось у зниженні обсягів отриманого валового прибутку, фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування та чистого прибутку підприємства.

5. Дослідження структурної динаміки активів підприємства за групами ліквідності довів наявність структурних диспропорцій. Так, абсолютно ліквідні активи займають у складі активів незначну частку, що негативно впливає на дотримання нормативних параметрів абсолютної ліквідності. Має місце «важка» структура балансу підприємства. Збільшення обсягів вкладання коштів у важко ліквідні активи призводить до уповільнення швидкості обороту коштів товариства, а це негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

Баланси ПАТ «Лубнифарм» за 2016-2018 роки не є абсолютно ліквідними. Так, підприємство за рахунок наявних грошових коштів не в змозі погасити найтерміновіші борги. Враховуючи те, що товариство не залучає короткострокових банківських кредитів, друге співставлення є умовним. Хоча за рахунок реалізації запасів довгострокові борги можуть бути сплачені. Використовуючи критерії розподілу підприємств за рівнем платоспроможності рівень платоспроможності у 2016-2018 роках ідентифіковано як середній.

6. Коефіцієнтний аналіз платоспроможності довів, що ПАТ «Лубнифарм» є платоспроможним підприємством. Рівень поточної платоспроможності товариства, який може бути оцінено за допомогою відповідних фінансових коефіцієнтів є достатнім. Виключення стосується коефіцієнта абсолютної ліквідності. Інтегральні показники змінювалися нерівномірно. Інтегральний показник платоспроможності у 2017 році знизився проти попереднього року. У

2018 році відбулось підвищення зазначеного показника. Комплексний показник ліквідності балансу навпаки виявив тенденцію до зменшення. Про незначне погіршення ситуації свідчить збільшення індексу ліквідності товариства, а це значить, що термін необхідний для перетворення активів на гроші подовжився.

На ПАТ «Лубнифарм» достатньо низький рівень грошової платоспроможності. Відмічаємо позитивні характеристики фінансового стану ПАТ «Лубнифарм» за 2018 рік з боку забезпечення ним розрахункової платоспроможності Коефіцієнт ліквідної платоспроможності перевищив нормативний поріг, що вказує на сприятливу ситуацію на підприємстві.

7. Доведено, що для стабільного функціонування підприємства важливо забезпечити йому постійну платоспроможність шляхом ефективного управління грошовими потоками. В основі оптимізації грошових потоків підприємства повинна бути збалансованість обсягів позитивного та негативного грошових потоків.

Виокремлено три основних напрямки оптимізаційної діяльності: синхронізацію в часі, збалансування за обсягами вхідних і вихідних грошових потоків, а також, наближення чистого грошового потоку підприємства до показника мінімально-необхідного залишку грошових активів.

Оптимальний грошовий потік ПАТ «Лубнифарм» у 2018 році за моделлю Міллера-Орра та моделлю Баумоля становив відповідно 2119,3 тис. грн. та 1860,0 тис. грн. Складений проектований звіт про рух грошових коштів ПАТ «Лубнифарм» на 2019 рік ПАТ «Лубнифарм» під впливом прийнятих заходів матиме можливість у прогностному 2019 році отримати залишок грошових коштів в обсязі 12361 тис. грн.

За результатами розрахунків зроблено висновок про необхідність ПАТ «Лубнифарм» зменшення обсягу мінімального залишку грошових коштів або ж забезпечити збільшення вхідного та зменшення вихідного грошового потоку на підприємстві. Існує два основні шляхи зменшення мінімального залишку грошових коштів: за рахунок оптимізації платіжного обороту та шляхом прискорення оборотності грошових коштів. Прискорити оборотність грошових

коштів вдається за рахунок: зменшення тривалості операційного та фінансового циклів; своєчасної інкасації виручки; зменшення обсягів готівкових розрахунків і т. ін.

Актуальною є необхідність розробки єдиної оптимізаційної моделі управління грошовими потоками підприємства, що би задовольняла управлінським цілям, дозволяючи забезпечувати платоспроможність підприємства, зі збереженням поточного і абсолютного рівня ліквідності його активів, формування перспективного запасу довгострокової платоспроможності, реалізації ефективного виконання завдання раціоналізації витрат і надходжень грошових коштів підприємства з метою забезпечення достатнього і безперебійного фінансування його операційного циклу, а відтак, скорочення тривалості фінансового циклу і пришвидшення оборотності капіталу.

ПАТ «Лубнифарм» необхідно збільшення вхідного та зменшення вихідного грошового потоку, отже товариству пропонуємо збільшення вхідних грошових потоків здійснювати за рахунок таких основних заходів: мобілізації внутрішніх резервів самофінансування; рефінансування дебіторської заборгованості; стимулювання збуту основної продукції; залучення додаткового акціонерного (пайового) капіталу; одержання нових позик. Вихідні грошові потоки зменшуються в результаті заходів: зменшення поточних виплат у рамках операційної діяльності (зниження собівартості продукції); оптимізації величини кредиторської заборгованості підприємства.

8. Доведено, що фінансовий контролінг є ефективною технологією управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, орієнтованою на майбутнє інтегрованою системою елементів інформаційного забезпечення, обліку, аналізу, контролю і планування. Фінансовий контролінг забезпечує досягнення стратегічних і оперативних цілей підприємства на основі координації планів і діяльності усіх підрозділів.

Механізм впровадження системи контролінгу, розроблений для ПАТ «Лубнифарм», передбачає виконання чотирьох етапів: визначення цілей, стратегічних завдань та основних інструментів; організаційно-інформаційна

підготовка впровадження на підприємстві контролінгу й звітності; впровадження планування та процедур і механізмів контролю.

Світова практика застосування контролінгу напрацювала цілий ряд інструментів, але ПАТ «Лубнифарм» в сучасних умовах обмеженості фінансових ресурсів в першу чергу пропонуємо використовувати наступні інструменти контролінгу: SWOT-аналіз, стратегічне управління витратами та функціонально-вартісний аналіз. Застосування даних інструментів оперативного та стратегічного контролінгу надасть можливість товариству впровадити систему фінансового контролінгу, яка буде сигналізувати керівництву про потенційні ризики і можливості, що може очікувати на підприємство.

9. З'ясовано, що управління дебіторською заборгованістю є одним з найважливіших і водночас складних елементів управління платоспроможністю підприємства. З урахуванням особливостей діяльності підприємства фармацевтичної галузі запропоновано модель оптимізації дебіторської заборгованості.

З метою зменшення обсягу дебіторської заборгованості і вилучення коштів з обігу ПАТ «Лубнифарм» пропонуємо наступні заходи: розробка стандартів кредитування (критеріїв відбору потенційних дебіторів та відповідних кредитних лімітів), які відображають максимальний ступінь ризику, прийнятий для кредитних розрахунків; визначення кредитного періоду – строк оплати заборгованості дебіторами або просто стандартної тривалості надання кредиту; надання товарного кредиту та знижки як методів стимулювання дострокової оплати заборгованості. Знижки можуть надаватися як за умов оплати товару на момент його поставки так і на протязі від одного до п'ятнадцяти днів; для тих, які не сплачують узгодженої суми протягом граничних строків, порушуючи терміни сплати буде застосовано процедуру стягнення штрафних санкцій у вигляді неустойки, тобто відсотку від простроченої суми боргу за кожний день прострочення; з метою планування надходжень грошових коштів від дебіторів у плановому періоді, слід сформувати резерв сумнівних боргів; необхідно

здійснювати постійний моніторинг за станом оборотності дебіторської заборгованості.

Оцінка ефективності функціонування механізму забезпечення платоспроможності підприємства дозволила запропонувати власне бачення основних умов її забезпечення. Такими умовами визначено: наявність та забезпечення ліквідності активів та задовільної структури балансу; збалансована структура джерел формування капіталу підприємства; ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю; раціональне та збалансоване управління грошовими потоками; вибір та застосування ефективних форм розрахунків.

Здійснене дослідження довело, що зміст, ефективність і якість функціонування механізму забезпечення платоспроможності підприємства значною мірою залежить від рівня організації та системи фінансових відносин, методів управління, регулювання ефективності функціонування механізму шляхом застосування фінансових важелів, інтелектуального капіталу фінансових менеджерів підприємства, тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрютина М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учеб.-практ. пособие / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – Москва : Дело и Сервис, 2001. – 280 с.
2. Анастасова К. А. Механізм фінансового забезпечення розвитку аграрних підприємств / К. А. Анастасова // Молодий вчений. – 2017. – № 1.1 (41.1). – С. 1-5.
3. Артеменко В. Г. Финансовый анализ : учебник / В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир – Москва : Дело и Сервис, 1999. – 160 с.
4. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика : навч. посібник / О. Я. Базилінська. – Київ : Центр учбової літ-ри, 2009. – 328 с.
5. Бахмут О. Аналіз платоспроможності підприємства / О. Бахмут // Економіка. Фінанси. Право. – 2000. – № 2. – С.21-23.
6. Белова А. Метод аналізу балансу підприємства та оперативна оцінка фінансового стану, динаміки розвитку / А. Белова , О. Полюшкевич // Держава та регіони, серія економіка та підприємництво. –2006. – № 5. – С. 335-338.
7. Бланк И. А. Управление денежными потоками : монография / И. А. Бланк. – Київ : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с.
8. Большой экономический словарь : 22000 терминов / [под ред. А.Н. Азрилияна]. –4-е изд. доп. и перераб. – Москва : Ин-т новой экономики, 1999.– 1248 с.
9. Брижань І. А. Контролінг в системі інструментів забезпечення платоспроможності підприємства / І. А. Брижань, С. М. Кучер // Економіка і регіон, 2009. – № 3. – С.51-61.
10. Ван Хорн Д. К. Основы финансового менеджмента / Д. К. Ван Хорн, Д. М. Вахович.– 12-е изд. – Москва ; Санкт Петербург ; Киев : Вильямс, 2007. – 1225 с.

11. Ванієва А. Р. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства / А. Р. Ванієва // Формування ринкових відносин в Україні : Збірник наукових праць. – наук. ред. І. К. Бондар – Київ, 2006. – № 8 (63). – С.53-61.
12. Василик О. Д. Державні фінанси : підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – Київ : НІОС, 2002. – 338 с.
13. Вітюк А. В. Суперечливі тенденції розвитку фармацевтичної промисловості України / А. В. Вітюк, К. Р. Траченко // Вісник Вінницького політехнічного інституту, 2018. – № 6. – С. 35-43.
14. Власова Н. О. Особливості використання коефіцієнтного аналізу ліквідності та платоспроможності на підприємствах роздрібної торгівлі / Н. О. Власова, П. В. Смірнова // Вісник ДонНУЕТ, 2008. – № 3 (39). – С. 212-220.
15. Волинчук Ю. В. Механізм фінансового забезпечення прибутковості підприємств: теоретичний аспект / Ю. В. Волинчук // Збірник матеріалів III Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання». – Кременчук, 2015.– С. 21-23.
16. Ворст Й. Экономика фирмы : [пер. с дат. Чеканского А. Н., Рождественского О. В.] / Й. Ворст, П. Ревентлоу. – Москва : Высшая школа. – 1994. – 272 с.
17. Галенко О. М. Аналіз показників ліквідності та платоспроможності на підприємствах банкрутах / О. М. Галенко, Г. В Булкот // Формування ринкових відносин в Україні : Збірник наукових праць. – наук. ред. І. К. Бондар – Київ, 2007. – № 6 (73). – С. 47- 53.
18. Герасимова І. Ю. Теоретичні підходи до визначення понять ліквідність та платоспроможність підприємства [Електронний ресурс] / І. Ю. Герасимова, Є. С. Приймаш // Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63047.doc.htm

19. Горбатенко А. Оцінка платоспроможності підприємства в кризових умовах [Електронний ресурс] / А. Горбатенко // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2010_14/Gorbatenko%20A.pdf
20. Гриньова В. М. Фінанси підприємства : навч. посібник / В. М. Гриньова. – Київ : Знання - Прес, 2004. – 424 с.
21. Давиденко Н. М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства / Н. М. Давиденко // Актуальні Проблеми Економіки . – 2005. – № 2 . – С. 36-41.
22. Ефимова О. В. Финансовый анализ : учебник / О. В. Ефимова . – [3-е изд., перераб. и доп.]. – Москва : Бухгалтерский учет, 1999. – 352 с.
23. Єрешко Ю. О. Моделі оптимізації грошових потоків підприємства [Електронний ресурс] / Ю. О. Єрешко. – Режим доступу: [evntukpi_2013_10_34%20\(1\).pdf](http://evntukpi_2013_10_34%20(1).pdf).
24. Журавльова Ю. Ю. Класифікація зовнішніх факторів впливу на платоспроможність підприємства / Ю. Ю. Журавльова // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету, 2005. – № 4. – С. 60-67.
25. Журавльова Ю. Ю. Платоспроможність підприємства та шляхи її забезпечення : монографія / Ю. Ю. Журавльова. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. – 73 с.
26. Іванов В. К. Концептуальні засади забезпечення платоспроможності підприємства / В. К. Іванов // Схід, Економіка, 2009. – № 9 (100). –С. 4-7.
27. Іванов В. К. Платоспроможність підприємства в умовах кризи / В. К. Іванов // Схід, Економіка, 2009. – № 1 (92). – С. 24-28.
28. Іванов В. К. Сутність платоспроможності промислового підприємства / В. К. Іванов // Вісник економічної науки України, 2009. – № 2. – С. 41-44.
29. Іванов В. К. Тактичні напрями забезпечення платоспроможності підприємства / В. К. Іванов // Вісник економічної науки України, 2009. – № 1. – С. 79-81.

30. Іващенко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності : навч. посібник / В. І. Іващенко, М. А. Болух. – Київ : НІЧЛАВА, 2001. – 204 с.
31. Івженко А. С. Основні напрямки удосконалення механізму санації підприємств за сучасних економічних умов / А. С. Івженко // Актуальні Проблеми Економіки . – 2008. – № 4. – С. 142-148.
32. Іонін Є. Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять “платоспроможність” і “ліквідність” / Є. Є. Іонін // Актуальні Проблеми Економіки . – 2004. – № 6. – С. 30-42.
33. Каріка І. М. Покращення фінансового стану підприємства за рахунок розробки механізму поповнення оборотних коштів [Електронний ресурс] / І. М. Каріка // Режим доступу: <http://www.google.com.ua/search?hl=en&inlang.ua>.
34. Карцева В. В. Фінансовий контролінг підприємств і організацій споживчої кооперації : монографія / В. В. Карцева. – Полтава: ПУЕТ, 2013. – 335 с.
35. Карцева В. В. Методичні підходи до формування системи фінансового контролінгу на підприємстві / В. В. Карцева // Економічний форум. Науковий журнал. Луцький національний технічний університет. м. Луцьк. – 2013. – № 1. – С. 312-316.
36. Кисельов Д. С. Поняття і структура фінансового механізму підприємства / Д. С. Кисельов // Держава та регіони, серія економіка та підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 355-357.
37. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / Г. Г. Кірейцева. – Київ : Центр навчальної літ-ри, 2004. – 531 с.
38. Клементьєва О. Ю. Управління та визначення нормативу кредиторської заборгованості на підприємствах ресторанного господарства [Електронний ресурс] / О.Ю. Клементьєва. – Режим доступу: www.viem.edu.ua/konf3/art.php?id=0314.
39. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – Москва : Проспект, 2000. – 424 с.

40. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 1999. – 768 с.
41. Ковалев В. В. Финансовый анализ : методы и процедуры // В. В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 2001. – 326 с.
42. Ковалев В. В. Финансовый анализ : Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 2006. – 432 с.
43. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – Київ : Знання, 2008. – 483 с.
44. Коваленко О. В. Функції контролінгу в системі антикризового управління [Електронний ресурс] / О. В. Коваленко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_2/39.pdf
45. Колянковський Т. Відновили платоспроможність... і знову в боргах : Деякі проблеми, які виникають при провадженні у справах про банкрутство / Т. Колянковий // Галицькі контракти. – Асоціація “Контакт”, 24/05/2004. – № 21. – С. 41-43.
46. Коніжай М. В. Методи оцінки стабільності та економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності при довгостроковому кредитуванні / М. В. Коніжай // Інвестиції: практика та досвід: журнал. – М.: Соло-Фінанс; М.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України; М.: ДКС Центр, 2009. – № 10. – С. 32-35.
47. Король В. Методологічні розбіжності оцінки ліквідності і платоспроможності в системі аналізу фінансового стану підприємства / В. Король // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 5. – С. 22-26.
48. Костенко Т. Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посібник / Т. Д. Костенко. – Київ, 2005. – 400 с.
49. Котляр М. Л. Платоспроможність та ліквідність в системі оцінки фінансової стійкості підприємства / М. Л. Котляр // Економічний простір, 2008. – № 11. – С. 192-199.

50. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ и промышленности, строительстве и торговле / М. Н. Крейнина. – Москва : АО “ДИС”, “МВ - Центр”. – 1994. – 125 с.
51. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент : уч. пособие / М. Н. Крейнина – Москва : Дело и Сервис – 1998. – 256 с.
52. Кривдюк А. В. Дослідження економічної категорії платоспроможності підприємства / А. В. Кривдюк, С. Є. Яцишина // Економічний простір, 2008. – № 15. – С. 185-190.
53. Кушнір І. М. Сутність і необхідність запровадження контролінгу в банківській системі / І. М. Кушнір, Т. А. Адноралова // Актуальні проблеми економіки, 2005. – № 8. – С. 143-149.
54. Лагун М. І. Методичні аспекти аналізу платоспроможності підприємства / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності, 2006. – № 2(57). – С. 53-57.
55. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. посібник / Л. А. Лахтіонова. – Київ : Вид-во КНЕУ. – 2004. – 368 с. 50
56. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз : навч. посібник / Б. М. Літвін, М. В. Стельмах. – Київ : Хай-Тек Прес. – 2008. – 336 с.
57. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками : навч. посібник / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. – Київ : Вид-во КНТЕУ, 2005. – 255 с.
58. Лігоненко Л. Оцінка платоспроможності підприємства (методичні підходи) / Л. Лігоненко, Г. Ковальчук // Економіка, фінанси, право, 1998. – № 9. – С. 10-16.
59. Лучков О. І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості / О. І. Лучков // Актуальні проблеми економіки, 2003. – № 1. – С. 22-27.
60. Львовчкін С. В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С. В. Львовчкін // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 25–33.

61. Майборода О. Є. Концептуальні засади управління платоспроможністю підприємства / [О. Є. Майборода, І.П. Косарева, О.М. Каранда] // Молодий вчений. – 2017. – № 3. – С. 793-797.
62. Майборода О. Є. Платоспроможність підприємства та формування системи її забезпечення / [О. Є. Майборода, І. П. Косарева, А. О. Лесняк] // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 18. – С. 256-260.
63. Макарчук І. М. Платоспроможність і ліквідність аграрних підприємств / І. М. Макарчук // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 120-126.
64. Макарчук І. М. Основні показники оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств і методика їх визначення / І. М. Макарчук // Формування ринкових відносин в Україні. – Москва : Наук.-дослід. економ. ін-т Мін-ва економіки України, 2008 . – № 7-8. –С.36-41.
65. Маліщук М. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / М. Маліщук, К. Багрій // Наукові конференції Рубрика: Соціум, Наука, Культура, Економіка.: Режим доступу: <http://intkonf.org/malischuk-m-bagriy-kl-analiz-likvidnosti-ta-platospromozhnosti-pidpriemstva/>.
66. Масюк Ю. В. Механізм управління платоспроможністю та кредитоспроможністю сільськогосподарського підприємства / Ю. В. Масюк // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2018. – № 11(51), 2 т. – С. 30-35.
67. Мельник А. Є. Аналіз дебіторської заборгованості [Електронний ресурс] / А. Є. Мельник, О. О. Сорокопуд // Економічні науки №3. Фінансові відносини.: Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63069.doc.htm
68. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.98 р. № 22

69. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджена наказом Міністерства економіки України від 17.01.2001 р. № 10 // Податки та бухгалтерський облік. – 2001. – № 14. – С. 4–9.
70. Непочатенко О. А. Методичні проблеми оцінки платоспроможності підприємств [Електронний ресурс] / О. А. Непочатенко, О. О. Непочатенко : Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvbdfa/2010.pdf
71. Непочатенко О. А. Функції та принципи управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О. А. Непочатенко, О. О. Непочатенко : Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpchdtu/2009_24/articles/18_Nepochatenko.pdf
72. Олександренко І. В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства / І. В. Олександренко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6(156). – С. 419-426.
73. Переверзева К. С. Ліквідність і платоспроможність підприємства: методологічний аспект [Електронний ресурс] / К. С. Переверзева, П. М. Сухарев : Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61750.doc.htm
74. Писчаков Ф. Инструментарий контроллинга предприятия / Ф. Писчаков, Е. Попов // Проблемы теории и практики управления, 2003. – № 5. – С. 92-98.
75. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посібник / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – Київ : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
76. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджена наказом Міністерства фінансів України та Фондом державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121.

77. Польова Т. В. Аналіз ліквідності балансу підприємства на прикладі ПрАТ «Бондарівське» / Т. В. Польова. – Ефективна економіка. – 2018. – № 10 : Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/35.pdf.
78. Пуцентейло П. Р. Особливості функціонування аналітичного забезпечення підприємств / П. Р. Пуцентейло // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 194-198.
79. Пушкар М. С. Контролінг - інформаційна підсистема стратегічного менеджменту / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2004. – 370 с.
80. Райская Н. Н. Платежеспособный спрос и структурные изменения в промышленности / Н. Н. Райская // Экономист. – 2004. – № 2. – С. 16-21.
81. Ремньова Л. М. Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства як складова його фінансового менеджменту / Л. М. Ремньова // Актуальні Проблеми Економіки. – 2004. – № 2. – С. 87-96 .
82. Рябініна Л. Ліквідність та платоспроможність комерційного банку, їх взаємозв'язок та відмінності / Л. Рябініна // Банківська справа, 2009. – № 6. – С.72-84.
83. Рясних Є. Г. Основи фінансового менеджменту : підручник / Є. Г. Рясних. – Київ : Скарби. – 2004. – 238 с.
84. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – Москва :ИНФРА-М. – 2009. – 536 с.
85. Семенов А. Г. Використання стратегії забезпечення коротко- та довгострокової платоспроможності підприємства / А. Г. Семенов // Держава та регіони, серія економіка та підприємництво. – 2007.– № 5. – С. 98-103.
86. Серова Н. Структура та місце управління витратами в системі управління підприємством / Н. Серова, І. Брижань // Економіка і регіон. – 2006. – № 1 (8). – С. 89-102.
87. Ситник Ю. А. Информационно-аналитическая поддержка диагностики экономической надежности предприятия / Ю. А.Ситник // Научно-

- технический сборник. Коммунальное хозяйство городов. – Харьков : ХНАМГ, 2007. – № 77. – С. 313–318.
88. Скляр Е. Н. Теоретические основы формирования интегрального контроллинга на промышленном предприятии / Е. Н. Скляр, И. О. Зверенович, Т. Д. Хрычова // Менеджмент в России и за рубежом, 2005. – № 2. – С. 9-15.
 89. Слободянюк І. С. Оцінка платоспроможності підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс] / І. С. Слободянюк : Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/61998.doc.htm
 90. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. / Н. В. Тарасенко. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 485 с.96
 91. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О. О. Терещенко. – Київ : Вид-во КНЕУ, 2003. – 554 с.
 92. Ткаченко А. Формування контролінгового механізму в системі управління підприємств / А. Ткаченко, А. Коваль // Держава та регіони. – 2007. – № 2. – С. 256-260.
 93. Ткаченко М. О. Застосування методики багаторівневої послідовної деталізації для оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства / М. О. Ткаченко, А. Г. Данченко // Держава та регіони, серія економіка та підприємництво. – 2007. – №1. – С. 335-339.
 94. Уткин Э. И. Финансовое управление : учебник / Э. У. Уткин. – Москва : ЭКМОС, 1997. – 208 с.
 95. Уткин Э. И. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / Э. И. Уткин. – Москва : Зеркало, 1998. – 272 с.
 96. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посібник / О. С. Філімоненков. – Київ : МАУП, 2004. – 288 с.
 97. Фінансовий аналіз : навч. посібник / [М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька]. – Київ : Вид-во КНЕУ, 2005. – 592 с.

98. Харченко О. С. Управління платоспроможністю підприємства в системі економічної безпеки / О. С. Харченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 1. – С. 55-59.
99. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – Київ : Центр учбової літ-ри, 2008. – 566 с.
100. Чік М. Ю. Підходи до управління грошовими потоками та їх облікова інтерпретація / М. Ю. Чік // Науковий вісник Ужгородського університету, 2015. – Серія «Економіка». Випуск 1 (45). Т.2. – С. 134-139.
101. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : учебник / А. Д. Шеремет. – Москва : Юнити, 2011. – 352 с.