

К.е.н. Тютюнник Ю.М., Щербак О.В.

Полтавська державна аграрна академія

НАПРЯМИ ОПЕРАТИВНОГО АНАЛІЗУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Викладені результати дослідження щодо обґрунтування напрямів проведення оперативного аналізу платоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності. Наведені методичні підходи до визначення рівня поточної платіжної готовності підприємства, ознак поточної, критичної та надкритичної неплатоспроможності. Доведена необхідність проведення комплексу невідкладних заходів з відновлення платоспроможності та поліпшення фінансового стану суб'єктів господарської діяльності.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, платіжний календар, поточна платіжна готовність, неплатоспроможність, оперативний аналіз.

I. Вступ. Аналізуючи ліквідність підприємства, мають на увазі наявність у нього оборотних активів у розмірах, які теоретично достатні для погашення поточних зобов'язань. Натомість платоспроможність означає наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків з кредиторської заборгованості, що потребує негайного погашення. Тобто йдеться про постійну забезпеченість підприємства в необхідних розмірах платіжними засобами. Отже, ліквідність підприємства не тотожна його платоспроможності. Коефіцієнти ліквідності можуть характеризувати фінансовий стан як задовільний, однак ця оцінка буде помилковою, якщо в оборотних активах значну частину вагу становлять неліквідні матеріальні активи і прострочена дебіторська заборгованість. Основними ознаками платоспроможності є наявність в достатньому обсязі грошових коштів та відсутність простроченої кредиторської заборгованості. Таким чином, ліквідність – це необхідна, але ще недостатня умова платоспроможності.

II. Постановка задачі. Метою дослідження є розроблення пропозицій

щодо напрямів проведення оперативного аналізу платоспроможності підприємств, здійснення комплексу заходів, спрямованих на поповнення платіжних засобів і зменшення платіжних зобов'язань з використанням прийомів фінансового аналізу та інструментарію фінансового менеджменту.

III. Результати. З метою оперативного аналізу динамічної платоспроможності підприємства, щоденного контролю за надходженням коштів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), в результаті погашення поточної дебіторської заборгованості та іншими надходженнями, а також контролю за виконанням платіжних зобов'язань перед постачальниками та іншими кредиторами, доцільно скласти документ, який має назву платіжного календаря (балансу). У ньому, з одного боку, відображаються наявні грошові кошти та очікувані платіжні засоби, з другого – платіжні зобов'язання на цей же період (1, 5, 10, 15 днів, місяць і т. ін.).

Оскільки платоспроможність – це здатність підприємства сплачувати кошти за своїми зобов'язаннями, що настали і вимагають термінового погашення, необхідно об'єктивно підходити до планування залишку грошових коштів. Вважається, що у підприємства на рахунках в банку і в касі повинен бути залишок грошових коштів, який дорівнює різниці між кредиторською заборгованістю всіх видів, строки оплати якої настають протягом певного найближчого періоду (наприклад, тижня або декади), і поточною дебіторською заборгованістю на користь підприємства, платежі за якою очікуються в цей же період.

Відношення залишку грошових коштів до різниці між кредиторською і дебіторською заборгованістю, виражене у відсотках, називається рівнем поточної платіжної готовності підприємства:

$$ППГ = \frac{ГК}{КЗ - ДЗ} \times 100, \quad (1)$$

де *ППГ* - рівень поточної платіжної готовності на відповідну дату, %;

ГК - залишок грошових коштів;

КЗ - кредиторська заборгованість;

ДЗ - поточна дебіторська заборгованість.

Нормативне значення даного показника знаходиться в межах 100%. Ефективність фінансового менеджменту на підприємстві виявляється в тому, щоб на рахунках в банку та в касі грошових коштів було б не менше (але й не більше), ніж потрібно для виконання поточних платежів, а решта їх має бути вкладена в матеріальні та інші ліквідні активи.

Згідно Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”, неплатоспроможність – це неспроможність суб’єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов’язання перед кредиторами, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов’язання щодо сплати податків і зборів (обов’язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності [1].

З метою забезпечення єдиного підходу при оцінці фінансово-господарського стану підприємств, виявлення ознак поточної, критичної і надкритичної їх неплатоспроможності, а також для своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 17.01.2001 р. №10 затверджені „Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства” [2].

Поточна неплатоспроможність – це фінансовий стан підприємства, коли на певний момент через випадковий збіг обставин у підприємства недостатньо високоліквідних активів для погашення поточних зобов’язань. Показником, що характеризує поточну неплатоспроможність ($P_{\text{НП}}$), є різниця між сумою грошових коштів, їх еквівалентів, інших високоліквідних активів та сумою поточних зобов’язань:

$$P_{\text{НП}} = Д\Phi I + П\Phi I + ГК - ПЗ, \quad (2)$$

де $P_{\text{НП}}$ - показник поточної неплатоспроможності;

$Д\Phi I$ - довгострокові фінансові інвестиції (ряд. 040, 045 балансу);

$П\Phi I$ - поточні фінансові інвестиції (ряд. 220);

$ГК$ - грошові кошти та їх еквіваленти (ряд. 230, 240);

ПЗ - поточні зобов'язання (ряд. 620).

Якщо $\Pi_{III} < 0$, то це свідчить про поточну неплатоспроможність суб'єкта господарювання.

Критична неплатоспроможність – це такий фінансовий стан підприємства, коли присутні ознаки поточної неплатоспроможності, коефіцієнт покриття менше 1,5, а коефіцієнт забезпечення власними засобами менше 0,1.

Надкритична неплатоспроможність – це фінансовий стан, коли за результатами календарного року загальний коефіцієнт ліквідності менше 1 і підприємство не одержало прибутку. Наявність ознак надкритичної неплатоспроможності відповідає фінансовому стану підприємства, коли воно зобов'язане звернутись у місячний термін до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство, тобто якщо задоволення вимог одного або декількох кредиторів призведе до неможливості погашення зобов'язань в повному обсязі перед іншими кредиторами.

З метою своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу у прибутково працюючих підприємств доцільно проводити оперативний (щоквартальний) аналіз їх платоспроможності за допомогою коефіцієнта Бівера (K_B), який визначається як відношення різниці між чистим прибутком та нарахованою амортизацією до загальної суми зобов'язань:

$$K_B = \frac{ЧП - А}{ДЗ + ПЗ}, \quad (3)$$

де K_B - коефіцієнт Бівера;

ЧП - чистий прибуток (ряд. 220 звіту про фінансові результати);

А - амортизація (ряд. 260 звіту про фінансові результати);

ДЗ - довгострокові зобов'язання (ряд. 480 балансу);

ПЗ - поточні зобов'язання (ряд. 620 балансу).

Ознакою формування незадовільної структури балансу є такий фінансовий стан підприємства, коли на протязі тривалого проміжку часу (1,5-2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2.

IV. Висновки. Оперативний аналіз платоспроможності підприємства має завершуватися формуванням рекомендацій для подолання фінансових труднощів. Оскільки неплатоспроможність підприємства пов'язана, як правило, з нестачею грошових коштів, а не оборотних активів взагалі, необхідні цілеспрямовані дії щодо поліпшення структури оборотних коштів. Для цього достатньо зменшити залишки непотрібних виробничих запасів товарно-матеріальних цінностей через їх реалізацію або обмеження обсягів придбання.

Скорочення понаднормативних залишків незавершеного виробництва і готової продукції на складах потребує вжиття інших за своєю сутністю заходів, серед яких прискорення виконання замовлень покупців, вдосконалення оперативного планування виробництва й відвантаження продукції, перегляд ціноутворення і маркетингової політики підприємства.

Якщо підприємство має великі суми дебіторської заборгованості і, насамперед, несплачені своєчасно товари відвантажені, то слід запровадити комплекс заходів, починаючи з можливого вибіркового припинення відвантаження продукції замовникам-боржникам до рішучих вимог повернення коштів у судовому порядку, що дозволить збільшити платіжні можливості підприємства.

Пошук грошових коштів пов'язаний також із зміною співвідношення основного й оборотного капіталу на користь останнього. При цьому реалізуються найбільш ліквідні види основних засобів, а виручка зараховується на розрахунковий рахунок і використовується як обігові кошти. Суттєвим джерелом надходження коштів може бути оренда вільних виробничих і складських приміщень.

Література:

1. Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” // Голос України. – 1999. – 30 липня.
2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства / Затверджені наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 17.01.2001 р. №10.