

мів їх витрачання, що складають основу фінансового потенціалу для забезпечення розвитку підприємства. Практичний зміст фінансового планування на підприємствах олійно-жирової галузі – це розробка фінансових планів, а призначення – ефективне управління фінансами через їх розробку і виконання, тому суть фінансового планування полягає у складанні фінансових планів різного змісту і призначення у залежності від завдань і об'єктів планування.

УДК 658.153.011.1

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сердюк-Копчекі Ю.В. Механізм управління фінансовим потенціалом промислових підприємств : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Ю.В. Сердюк-Копчекі. – Донецьк, 2008. – 20 с.
2. Гнип Н.О. Напрямки вдосконалення методичних засад фінансового планування на підприємстві / Н.О. Гнип // Теорії мікро- та макроекономіки : зб. наук. праць. – К. : АМУ, 2011. – Вип. 37. – С. 204–211.

Нагайчук В.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри «Фінанси і кредит»*

*Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено питанню управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства в контексті зміцнення його фінансового стану. Визначено сутність управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства згідно з різними підходами. Обґрунтовано напрями політики управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. Розроблено рекомендації щодо політики раціонального управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства.

Ключові слова: підприємство, підхід, напрям, модель, політика, принцип, управління, ліквідність, платоспроможність.

Нагайчук В.В. ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросу управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия в контексте укрепления его финансового состояния. Определена сущность управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия в соответствии с различными подходами. Обоснованы направления политики управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия. Разработаны рекомендации относительно политики рационального управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия.

Ключевые слова: предприятие, подход, направление, модель, политика, принцип, управление, ликвидность, платежеспособность.

Nagaychuk V.V. POLICY OF MANAGEMENT OF LIQUIDITY AND SOLVENCY OF ENTERPRISE

The article is devoted to the question of management liquidity and solvency of enterprise in the context of strengthening of its financial state. Essence of management liquidity and solvency of enterprise is certain in accordance with the different approaches. Directions of policy of management liquidity and solvency of enterprise are grounded. The recommendations in relation to the policy of rational management of liquidity and solvency of enterprise are developed.

Keywords: enterprise, approach, direction, model, policy, principle, management, liquidity, solvency.

Постановка проблеми. В умовах глибокої системної кризи, яка охопила майже всі аспекти життя – політичний, соціальний та економічний, – більшість вітчизняних підприємств перебувають на межі виживання, стають банкрутами та припиняють своє існування [1, с. 138]. За таких умов значно зростає роль своєчасного й якісного управління ліквідністю і платоспроможністю та пошуку шляхів підвищення та зміцнення фінансової стійкості.

Стан ліквідності – важлива характеристика економічної діяльності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, оцінює, в якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів по фінансових і інших відносинах.

Актуальність теми зумовлена необхідністю підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства шляхом удосконалення управління ліквідністю та платоспроможністю. Для того щоб вижити в умовах ринкової економіки, потрібно добре знати, як управляти фінансами, яка повинна бути структура капіталу за складом і джерелами фінансування, яку частку мають становити власні кошти, а яку – позикові.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам управління ліквідністю та платоспроможністю присвячено праці таких зарубіжних учених, як А. Арес, Є. Брігхем, Р. Димар, Н. Хол та ін. Серед вітчизняних та російських учених-економістів дане питання знайшло своє відображення у працях В.Г. Артеменка, М.І. Баканова, В.В. Ковальова, М.В. Кужельного, В.Ф. Палія, Є.Ф. Стоянова, А.Д. Шеремета, І.Г. Яремчука. Завдяки роботам даних учених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає у визначенні сутності управління ліквідністю і платоспроможністю підприємства у контексті зміцнення його фінансового стану, в обґрунтуванні напрямів політики управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. 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 відпо-

відних захисних заходів. При цьому потрібно застосувати 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 у сучасних умовах являє собою певну систему, яка охоплює практично всі елементи фінансового менеджменту.

Формування політики управління платоспроможністю має ґрунтуватися на таких базових принципах фінансового менеджменту, як системність, плановість, цільова спрямованість, стратегічна орієнтованість, варіативність [2, с. 208].

Згідно з принципом плановості та системності, потрібно комплексно поєднувати всі напрями, прийоми та методи фінансового менеджменту з метою підтримки фінансової рівноваги підприємства як у короткостроковому періоді (за рахунок збалансованого управління його грошовими потоками та підтримки достатньої ліквідності його оборотних коштів), так і в довгостроковому періоді (за рахунок формування ефективної політики фінансування господарської та інвестиційної діяльності й оптимізації структури капіталу), що є головною умовою постійної платоспроможності.

Ураховуючи принцип цільової спрямованості, завдання оптимізації грошового обігу на підприємстві може стати пріоритетним у випадку, коли у поточній фінансово-господарській діяльності намітилися проблеми з технічною платоспроможністю і потрібно вживати серйозні заходи щодо прискорення оборотності коштів та підвищення ліквідності його активів. Разом з тим виходячи з принципу стратегічної орієнтованості тактичні задачі підтримки платоспроможності підприємства повинні вирішуватися з урахуванням стратегії його довгострокового розвитку, що передбачає упереджуваче управління грошовими потоками з метою забезпечення такої структури активів, яка б позитивно впливала на його інвестиційний розвиток.

За принципом варіативності необхідно прогнозувати різноманітні варіанти розміщення грошових коштів із метою пошуку таких альтернатив, які дозволяють оптимально поєднати задачі забезпечення ліквідності та платоспроможності з досягненням належної прибутковості активів при допустимому рівні ризику [3, с. 534].

При формуванні політики управління перспективною платоспроможністю необхідно враховувати, що вона характеризується достатньою часткою власного капіталу у складі джерел фінансування для гарантування постійної можливості підприємства погашати свої зобов'язання. Достатній рівень частки власного капіталу залежить від обраного менеджментом стандарту фінансування – традиційного або функціонального.

При традиційному підході перспективна платоспроможність підприємства визначається такими правилами:

- правило мінімальної фінансової рівноваги, яка заснована на наявності обов'язкової позитивної ліквідності, тобто необхідне формування певного резерву платоспроможності на покриття ризику виникнення невідповідності в обсягах, періодах та швидкості оборотності короткострокових елементів активу і пасиву балансу. Таким резервом є робочий капітал – перевищення поточних активів над поточними зобов'язаннями;

- правило максимальної заборгованості – довго- і середньострокові зобов'язання не повинні перевер-

шувати половини постійного капіталу, який включає власний капітал і привіряні до нього довгострокові джерела засобів [4, с. 540].

Функціональний підхід передбачає дотримання наступних вимог:

- скориговане правило фінансової рівноваги: власний і привіряний до нього капітал повинні повністю покривати стабільно розміщені активи (необоротні активи), тобто резерв ліквідності оцінюється за величиною власних оборотних коштів;

- короткострокове фінансування базується на тому, що сума потреби в оборотних активах (у розмірі джерел власних оборотних коштів) міняється протягом звітного періоду, і ці зміни можуть привести до однієї з альтернатив: або до зайвого забезпечення оборотними активами, унаслідок чого тимчасово з'являються вільні джерела власних оборотних коштів, або незадоволення потреби в оборотних активах, унаслідок чого доводиться використовувати позикові засоби [5, с. 320].

За функціональним підходом питома вага короткострокових зобов'язань у складі джерел фінансування не може перевищувати частку ліквідних активів (грошові кошти і фінансові інвестиції, поточна дебіторська заборгованість і запаси, призначені до продажу). Решта вартості активів повинна бути профінансована за рахунок власного капіталу або довгострокових зобов'язань. З урахуванням цього, необхідна (достатня) частка власного капіталу у складі джерел фінансування є вже індивідуальною для кожного підприємства і на кожен звітну дату.

З позиції забезпечення перспективної платоспроможності найбільш сприятлива для підприємства ситуація складається, якщо приріст нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань, інших власних джерел фінансування дорівнює приросту оборотних активів і необхідних запасів. Приріст решти елементів активів може бути забезпечений збільшенням поточних зобов'язань підприємства [6, с. 222].

Головним завданням у управлінні перспективною платоспроможністю є доведення до необхідних розмірів власних оборотних коштів та робочого капіталу.

Оцінка платоспроможності підприємства має зосереджуватися насамперед на вивченні й аналізі причин фінансових утруднень підприємства. Як правило, причинами неплатоспроможності є: невиконання плану з випуску й реалізації продукції; порушення структури й асортименту продукції, зниження її якості; збільшення собівартості продукції; недотримання режиму економії; недовиконання плану прибутків і, як результат, – дефіцит власних джерел самофінансування; в умовах конкуренції втрата каналів реалізації та постійних покупців, замовників; неплатоспроможність самих покупців і замовників; низька оборотність оборотного капіталу; відволікання коштів у наднормативні запаси сировини, матеріалів, готової продукції; інфляційні процеси й податкова політика, зокрема високий відсоток оподаткування.

Стратегія управління активами значною мірою залежить від ступеня їхньої ліквідності.

При розробці політики управління ліквідністю підприємства потрібно враховувати особливості оборотних та оборотних активів як об'єкта фінансового управління [7, с. 104]. Головне завдання в області управління ліквідністю полягає в обґрунтуванні оптимального варіанту вкладення коштів в оборотні активи за критерієм максимізації рівня ліквідності.

Управління ліквідністю оборотних активів підприємства повинно обов'язково поєднуватися з

управлінням поточними пасивами, оскільки від їхньої узгодженості залежить формування та можливість нарощення чистого оборотного (робочого) капіталу. При цьому важливе значення має обрана стратегія фінансування оборотних активів. У теорії фінансового менеджменту виділяють чотири моделі її реалізації: ідеальну, агресивну, консервативну та компромісну [8, с. 160].

Ідеальна модель полягає в тому, що довгострокові пасиви встановлюються на рівні необоротних активів, а короткострокові зобов'язання – оборотних активів. У цих умовах у підприємства відсутні як власні оборотні кошти, так і робочий капітал. У реальному житті ідеальна модель практично не застосовується через те, що вона є досить ризиковою, оскільки не передбачає формування резерву платоспроможності.

Агресивна модель фінансування оборотних активів полягає в тому, що довгострокові пасиви є джерелом покриття необоротних активів та постійної частини оборотних, тобто їх мінімуму, який необхідний для здійснення господарської діяльності, визначеного на основі нормування без урахування страхових запасів. У цьому разі змінна частина оборотних активів у повному обсязі забезпечує погашення короткострокових зобов'язань. Робочий капітал дорівнює постійній частині оборотних активів [9, с. 96].

З позиції ліквідності та поточної платоспроможності дана стратегія також є ризикованою, оскільки обмежуватися лише мінімумом поточних активів досить складно. Таку стратегію фінансування оборотних активів може дозволити собі підприємство, яке не має проблем з отриманням короткострокових кредитів або комерційних кредитів постачальників. Окрім того, агресивна політика здатна знизити ризик неплатоспроможності, але не може забезпечити високої рентабельності активів.

Консервативна модель фінансування оборотних активів передбачає, що змінна частина поточних активів також покривається довгостроковими пасивами. Як правило, дана модель застосовується на початкових стадіях діяльності підприємства за умови достатньої величини капіталу власників підприємства і доступності довгострокових кредитів для інвестиційного фінансування. У цьому разі через відсутність короткострокової заборгованості у підприємства високий рівень платоспроможності.

Компромісна модель фінансування оборотних активів найбільш реальна. Сутність її полягає в тому, що необоротні активи, постійна частина оборотних активів і приблизно 0,5 змінної частини поточних активів покриваються довгостроковими пасивами. При цьому робочий капітал визначається як різниця між довгостроковими пасивами і необоротними активами. Зауважимо, що при її використанні в окремі періоди господарської діяльності підприємство може мати надмірні обсяги оборотних активів, що негативно впливає на розмір прибутку [10, с. 224].

Отже, вибираючи стратегію фінансування оборотних активів, необхідно орієнтуватися на бажане співвідношення між рівнем рентабельності та рівнем ризику втрати платоспроможності підприємства, яке оцінюється необхідною величиною робочого капіталу.

Характер заходів, що вживатимуться з метою досягнення цільового рівня платоспроможності, залежить від того, який з показників фінансового стану підприємства має незадовільні значення.

Так, факторами, що підвищують коефіцієнт швидкої ліквідності, є: максимальне обмеження вкладень

капіталу у важколіквідні та недопущення вкладень у неліквідні поточні активи; наявність «чистих» поточних активів (у вигляді грошових коштів, цінних паперів, які можуть бути перетворені на гроші негайно) у розмірі, достатньому для покриття фінансових зобов'язань, строки сплати за якими настали або настануть у найближчий час; залучення у господарський обіг позикових коштів на максимально тривалій час [11, с. 216].

Отже, для підвищення коефіцієнта покриття необхідно поповнювати реальний власний капітал і стримувати зростання позаоборотних активів і довгострокової дебіторської заборгованості. При цьому в процесі управління платоспроможністю необхідно уникати збільшення даного показника за рахунок уповільнення оборотності коштів, вкладених у запаси, а також зростання дебіторської заборгованості.

Своєю чергою, для підвищення показника термінової платоспроможності необхідно сприяти зростанню забезпеченості запасів власними оборотними коштами, для чого варто збільшувати власні оборотні кошти та знижувати рівень запасів [12, с. 256].

В умовах ринкових відносин основним завданням підприємства є підвищення ефективності його функціонування за рахунок раціонального управління грошовими потоками, яке дозволить забезпечити фінансову рівновагу та ритмічність діяльності підприємства, прискорити обіг капіталу, знизити ризик неплатоспроможності та отримати прибуток [13, с. 245].

Висновки. Отже, при розробці політики раціонального управління платоспроможністю підприємства окремо доцільно розробляти комплекс заходів, спрямованих на забезпечення ліквідності та прискорення оборотності у розрізі окремих видів поточних активів (товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій). При цьому обов'язково потрібно враховувати особливості та тривалість операційного та фінансового циклів підприємства у розрізі окремих видів діяльності, а потім вже визначати, в якому напрямі треба змінити активи чи пасиви, щоб сума його грошових коштів збільшилась.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нагайчук В.В. Фінансове оздоровлення підприємств у контексті зміцнення їхнього фінансового стану / В.В. Нагайчук // Науковий вісник Херсонського державного університету : збірник наукових праць. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 14. – Ч. 3. – С. 138–141.
2. Балабанов І.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйственного субъекта / И.Т. Балабанов ; 2-е изд., доп. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 208 с.
3. Бланк І.А. Стратегія і тактика управління фінансами / І.А. Бланк. – К. : ІТЕМ ЛТД ; АДЕФ-Україна, 2005. – 534 с.
4. Болюх М.А. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / М.А. Болюх, В.З. Бурачевський, М.І. Горбатюк ; за ред. Чумаченка М.Г. – К. : КНЕУ, 2009. – 540 с.
5. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / Дж.К. Ван Хорн. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 320 с.
6. Динсон Д.Е. Совершенствуйте свой бизнес : [пособие] / Д.Е. Динсон. – Женева : Международное бюро труда, 2008. – 222 с.
7. Заруба О.Д. Основы фінансового аналізу та менеджменту : [навч. посіб.] / О.Д. Заруба. – К. : УфЦМБ, 2005. – 104 с.
8. Ковалев В.В. Управление финансами : [учеб. посіб.] / В.В. Ковалев. – М. : Пресса, 2009. – 160 с.
9. Кононенко О. Читаем финансовую отчетность / О. Кононенко. – Харків : Фактор, 2007. – 96 с.
10. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия: Методы оценки / М. Н. Крейнина. – М. : ДИС, 2007. – 224 с.
11. Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика : [навч. посіб.] / В.В. Кулішов. – К. : Ніка-Центр, – 2007. – 216 с.

12. Любушин Н.Л. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : [учеб.-практ. пособ.] / Н.Л. Любушин [и др.]. – М. : Дело и Сервис, 2008. – 256 с.

13. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками підприємства / В.В. Нагайчук // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – Одеса : ОНЕУ, 2014. – № 1(52). – С. 245–249.

УДК 336.225:338

Найденко О.Є.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри оподаткування*

*Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Логошенко В.О.

студент

*Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ВПЛИВ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ

У статті досліджено проблеми податкового регулювання у рамках податку на доходи фізичних осіб при застосуванні податкової соціальної пільги та податкової знижки. Проаналізовано обмеження щодо застосування податкової соціальної пільги та податкової знижки. Здійснено SWOT-аналіз та побудовано матрицю для оцінки впливу регулятивного потенціалу податку на доходи фізичних осіб у досягненні цілей соціального захисту населення. Обґрунтовано та запропоновано порядок реалізації чотирьох стратегій розвитку регулятивного потенціалу податку на доходи фізичних осіб у забезпеченні реалізації цілей соціального захисту населення.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб, регулятивний потенціал, податкова соціальна пільга, податкова знижка, SWOT-аналіз.

Найденко А.Е., Логошенко В.А. ВЛИЯНИЕ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА СОЦИАЛЬНУЮ ЗАЩИТУ НАСЕЛЕНИЯ

В статье исследованы проблемы налогового регулирования в рамках налога на доходы физических лиц при применении налоговой социальной льготы и налоговой скидки. Проанализированы ограничения по применению налоговой социальной льготы и налоговой скидки. Осуществлен SWOT-анализ и построена матрица для оценки влияния регулятивного потенциала налога на доходы физических лиц в достижении целей социальной защиты населения. Обоснован и предложен порядок реализации четырех стратегий развития регулятивного потенциала налога на доходы физических лиц в обеспечении реализации целей социальной защиты населения.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, регулятивный потенциал, налоговая социальная льгота, налоговая скидка, SWOT-анализ.

Naydenko A.E., Logoshenko V.A. INFLUENCE REGULATORY CAPACITY TO TAXES ON INCOME INDIVIDUALS ON SOCIAL PROTECTION OF POPULATION

The problems of tax regulations in the framework of the tax on personal income tax in the application of social benefits and tax credits. Analyzed limitations on the application of social tax benefits and tax credits. SWOT-analysis carried out and construct a matrix for assessing the impact of the regulatory capacity of the tax on personal income in the achievement of social protection. Justified and proposed how the implementation of the four strategies for the development of the regulatory capacity of the tax on personal income to ensure realization of the objectives of social protection.

Keywords: tax on personal income, regulatory capacity, tax social benefits, tax relief, SWOT-analysis.

Постановка проблеми. Зміни, що відбуваються в українському податковому законодавстві, мають на меті спрощення ведення бізнесу, покращання відносин між платниками податків та органами фіскальної служби України і, як наслідок, збільшення надходжень до бюджету за рахунок добровільної сплати податкових зобов'язань та виконання платниками податків податкового обов'язку. Зміни у податковому законодавстві у тому числі стосуються оподаткування фізичних осіб.

З переходом у 2004 р. до пропорційного оподаткування доходів фізичних осіб держава планувала збільшити питому вагу податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) у надходженнях Зведеного бюджету України, оскільки індивідуальний прибутковий податок в європейських країнах займає провідне місце серед надходжень до бюджетів цих країн (табл. 1). Але сьо-

годні податок на доходи фізичних осіб не набув ролі основного податку в Україні (значну питому вагу в доходах Зведеного бюджету України займає податок на додану вартість – близько 50%).

Як бачимо з даних табл. 1, Україна займає одне з останніх місць у рейтингу (нижче показники у Болгарії, Чехії, Хорватії, Кіпру, Литви, Польщі, Румунії, Словаччини). Усе це свідчить про перекидання податків в Україні на юридичних осіб.

При справлянні ПДФО застосовуються інструменти податкового регулювання, спрямовані як на стимулювання, так і на обмеження податкових пільг для забезпечення соціального захисту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності податкового регулювання в оподаткуванні фізичних осіб займалися багато відомих вчених. Так, О.С. Вилкова [2] у своїй роботі при-