

Анотація. В статті пропонуються системний підхід к процесу управління торговими марками на підприємствах.

Ключевые слова: система управління, торговые марки, предприятия.

Summary. System approach are offered In article to process of management trademarks on enterprise.

Keywords: managerial system, trademarks, enterprises

Рецензент к.е.н., доцент ХНЕУ Щербак В.Г.

Експерт редакційної колегії к.е.н., доцент УкрДАЗТ Плєтнікова І.Л.

УДК 658.5.012.2

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

Васьковська Я.В., аспірант (Європейського університету (м. Київ))

Стаття присвячена оцінці економічного потенціалу, як складової реструктуризації підприємства, визначенню ролі аналізу ліквідності і платоспроможності при проведенні реструктуризаційних процесів. Дано авторське визначення цих понять та розкрито їх взаємозв'язок.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, діагностика кризового процесу, фінансова сторона економічного потенціалу.

Постановка проблеми. Основною об'єктивною передумовою активного проведення реструктуризації багатьох вітчизняних підприємств є економічна криза, для подолання якої необхідно оптимізувати роботу підприємств. Сьогодні реструктуризація потрібна всім організаціям і тим, що адаптувались до ринку, і тим, хто ще не пристосувався до нього, а також тим, які знаходяться у важкому фінансовому стані. Важливими етапами у проведенні реструктуризації є діагностика кризового процесу, оцінка та аналіз економічного потенціалу підприємства, результатів фінансово-господарської діяльності, системи управління. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства передбачає оцінку його економічного потенціалу. Якщо під економічним потенціалом розуміти здатність підприємства досягати поставлених цілей, використовуючи матеріальні, трудові та фінансові ресурси, то слід виділяти дві його сторони: майновий і фінансовий потенціал.

Аналіз останніх досліджень. В останні роки проблемою структурування аналітичних процедур комплексного аналізу фінансово-

господарської діяльності підприємств займається багато вчених. Особливо виділяється підхід, який пропагується московською школою аналітиків на чолі з професором А.Д.Шереметом. Він базується на англо-американській методології бухгалтерського обліку, яка передбачає його поділ на управлінський та фінансовий облік [1]. Професор В.В.Ковальов, навпаки, вважає такий поділ штучним, а зведення в одну групу таких понять, як "фінансовий" та "управлінський" недопустимим [2]. Актуальним це є і для аналітичних процедур, що здійснюються в рамках реструктуризаційних процесів.

Виділення невирішених частин загальної проблеми, котрими присвячується стаття. Проте, достатньо актуальними залишаються питання щодо ототожнення поняття платоспроможності та ліквідності

Постановка цілей. Дослідження понять «ліквідність» і «платоспроможність» підприємства на основі синтезу і аналізу теоретичних положень в галузі економіки та управління з метою підвищення ефективності реструктуризаційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Досить важливою для дослідження кризи на підприємстві є фінансова сторона економічного потенціалу. Фінансовий стан підприємства на короткострокову перспективу характеризується показниками ліквідності та платоспроможності. Ці поняття в роботах деяких вчених ототожнюються [3, 4].

Після проведення експрес-аналізу підприємства-боржника здійснюється параметричний аналіз, тобто аналіз за системою показників, які характеризують фінансову діяльність. Перш за все розраховують показники ліквідності і платоспроможності. Згідно „Методичних рекомендацій по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій”, платоспроможністю (ліквідністю) підприємства називається його спроможність здійснювати платежі наявними засобами, або такими, котрі безперервно поповнюються за рахунок його діяльності [5]. Платоспроможність характеризує життєздатність, стійкість підприємства. Тобто, платоспроможність – це здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі провести розрахунки по короткостроковим зобов'язанням.

Платоспроможність та ліквідність розглядаються як невід'ємні поняття ринкової економіки.

У науковій літературі існує дискусія відносно ототожнення або підміни поняття платоспроможності та ліквідності. Теоретичне визначення понять „платоспроможність” і „ліквідність” є нетотожними з огляду на їх практичне застосування при побудові моделей діагностики кризисності. І.А.Бланк ототожнює поняття платоспроможності та ліквідності [6, С.33-34], з цією позицією погоджується Єфімова О.В. „ліквідність і платоспроможність –здатність виконувати відповідні поточні та зовнішні зобов'язання” [7, С.8]. Ковальов В.В стверджує „в ряді робіт вітчизняних фахівців ці поняття нерідко ототожнюються, хоча навряд чи виправдано”, але в той час рекомендує використовувати під час розрахунку платоспроможності коефіцієнтів ліквідності і, в першу чергу, коефіцієнта абсолютної ліквідності [2, С.312];

Розділяючи думку Є.Є. Іоніна [8, С.31-41], автор пропонує розглянути детально ці поняття з огляду їх практичного застосування. У перекладі з латинської „ліквідність” означає „рідкий, що розтікається”, тобто здатний змінювати свою форму. Стосовно економічної системи – це здатність будь-яких активів перетворюватися на гроші, тобто змінювати свою форму в часі. Теж саме відображає й цикл господарської діяльності, який на своєму початку і в кінці має грошову форму.

У міжнародній практиці, залежно від здатності активів набувати грошової форми, проводиться наступна класифікація:

- абсолютно ліквідні активи (грошові кошти та їхні еквіваленти, оскільки вони завжди готові для здійснення платежів);

- добре ліквідні активи (короткострокові фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість);

- найменш ліквідні активи (запаси: вироблена продукція);

- важко ліквідні активи (необоротні, довгострокові активи: для їхньої реалізації через високу вартість є необхідним пошук специфічного покупця).

У теорії фінансового менеджменту прийнято вважати підприємство ліквідним, якщо його поточні активи перевищують поточні зобов'язання, але саме по собі це перевищення не дає повної характеристики ліквідності. Для оцінки ліквідності використовується система показників, в основі яких лежить зіставлення і співвідношення поточних активів у цілому і, в тому числі, за окремими групами з поточними пасивами: робочий капітал, коефіцієнт спільної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності та ряд інших. Ці показники використовуються у вітчизняній практиці для оцінки фінансового стану господарських суб'єктів і закріпилися у відповідних інструкціях та методиках. В.Ф.Палій [9, С. 34] пропонує методику розрахунку платоспроможності і ліквідності у трьох основних коефіцієнтах ліквідності: коефіцієнт абсолютної ліквідності, проміжний коефіцієнт покриття, загальний коефіцієнт покриття із вказівкою рекомендованих значень кожною з них відповідно 0,2-0,25, 0,7-0,8, 2-2,25. А.Д. Шеремет [1, С. 227], розглядаючи ліквідність, як наявність „оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань” визначає „ліквідність підприємства як його спроможність перетворювати свої активи на гроші для покриття всіх необхідних платежів”. Ці визначення відповідають міжнародному стандарту бухгалтерського обліку 13 („Подання поточних активів та поточних зобов'язань”). Якщо підприємство має недостатню ліквідність, то воно вже автоматично не буде платоспроможним (крім окремо взятої дати, на яку сума абсолютно ліквідних активів буде не меншою за об'єм зобов'язань на цю ж дату). У випадку з негативним робочим капіталом у підприємства відсутня можливість виконувати свої зобов'язання, бо частина поточних пасивів використовується для фінансування частини необоротних активів. При такому відносно стабільному розвитку подій

підприємство просто зупинить своє існування через неплатоспроможність.

Платоспроможність, як вважає Є.Є. Іонін [8], це ширше поняття, ніж ліквідність. В основу платоспроможності покладена здатність сплачувати, тобто відповідати за своїми зобов'язаннями. В основу виникнення зобов'язань завжди покладена діездатність, тобто здатність юридичної або фізичної особи своїми діями набувати прав і створювати для себе юридичні обов'язки, нести відповідальність за здійснені правопорушення. Здатність особи мати права та обов'язки є правоспроможністю. Діездатність і правоспроможність нерозривно пов'язані між собою, виникають одночасно, тобто відповідні особи набувають властивості правосуб'єктності. Саме це поняття можна використовувати в практиці аграрних підприємств.

Платоспроможність буде відповідати своїй суті, коли дотримуватиметься платіжної дисципліни, тобто в дотриманні строків та порядку погашення грошових зобов'язань. Платіжна дисципліна господарського суб'єкту знаходиться в прямій залежності від його фінансового стану. А.Д.Шеремет та Є.В.Ненашев [1, С. 162] вважають, що „ для оцінки платоспроможності підприємства використовуються три відносних показника, що відрізняються набором ліквідних активів, які розглядаються в якості покриття короткострокових зобов'язань”. В.В. Ковальов [2, С.304] для узагальненої оцінки ліквідності і платоспроможності, крім цих коефіцієнтів використовує також коефіцієнти, що засновані на співвідношенні власних оборотних коштів з оборотними активами, запасами та видатками, власним капіталом. Особливої уваги заслуговує коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власними оборотними коштами (відношення власних оборотних коштів до оборотних коштів). За російським законодавством величина цього коефіцієнта повинна бути не нижче 0,1, а в іншому випадку структура балансу вважатиметься незадовільною. Іншим критерієм при цьому є величина коефіцієнта покриття – менше 2.

Ці рекомендовані значення для даних коефіцієнтів знайшли відображення в численних працях [1, С.161; 2, С.313; 7, С.57]. Для визнання структури балансу незадовільною, а підприємства неплатоспроможним Г.В.Савицька рекомендує такі значення: коефіцієнт покриття – менше за 1,5; коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами – менше за 0,3 [10, С.485].

Зв'язок цих двох показників відображено в „Методиці проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій” [5]. В п.3.2.4. даної методики відмічено, що для

вирішення питання про забезпеченість підприємства власними коштами розраховується коефіцієнт забезпеченості власними коштами як відношення наявності власних оборотних коштів до оборотних активів, який повинен бути більшим за 0,1. Найважливішим показником платоспроможності, як відмічається в методиці, є коефіцієнт платоспроможності, що являє собою відношення поточних активів до короткострокових зобов'язань.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших робіт у цьому напрямку. Таким чином, на наш погляд, ліквідність – це короткострокова характеристика платоспроможності, яка вказує на швидкість перетворення активів на готівку, що не завжди цей показник є прийнятним для сільськогосподарських підприємств, як відмічалося раніше. Ліквідність слід розглядати як стан активів у їхньому обороті, який закінчується отриманням грошових коштів, що є необхідною умовою платоспроможності. Платоспроможність – це здатність, готовність виконати зобов'язання в зазначений термін. Іншими словами, це поняття, яке визначає стан і готовність. Між ними, як відомо, є відмінності, здатність переважно пов'язана із внутрішньою характеристикою об'єкту, в той час як готовність передбачає ще й дію зовнішніх факторів: у даному випадку це конкретні терміни виконання зобов'язань. Якщо підприємство не здатне виконати свої зобов'язання в передбачені терміни, то воно є неплатоспроможним і може бути ліквідовано, тобто припинити свою діяльність. Тоді в рахунок погашення існуючих зобов'язань йде майно, в тому числі й необоротні активи, в даному випадку може наступити банкрутство.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика фінансового аналізу. – М.: ИНФРА – М, 1999 – С.161, 167, 227.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры.– М.: Финансы и статистика. 2001. – С. 304-312, 313.
- 3.Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дькова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 471 с.
- 4.Финансовое положение предприятия (оценка, анализ, планирование): Науч.-метод. изд. / Под ред. А.В. Чуписа. – Сумы: Университет. Книга, 1999. – 332 с.
5. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутства

підприємств та організацій від 21.03.1997, № 37. – С. 15 – 30.

6. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-цент, Эльга, 2002. – С. 33-34.

7. Ефимова О.В. Финансовый анализ – М.: Бухгалтерский учет, 1998. – С. 8, 15, 57, 115, 118, 165, 313.

8. Іонін Є.С. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять

„платоспроможність” і „ліквідність” // Актуальні проблеми економіки. - № 6, 2004. – С. 31 – 41.

9. Палий В.Ф. Новая бухгалтерская отчетность. Содержание и методика анализа. – М.: Контролинг, 1991 – С.31 – 34.

10. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. –2-е изд. Перераб. и доп.- Мн.: Экоперспектива, 1997 - 485 с.

Анотация В статье рассмотрена оценка экономического потенциала как составляющей реструктуризации предприятия, определению роли анализа ликвидности и платежеспособности при проведении реструктуризационных процессов. Дано авторское определение этих понятий и раскрыта их взаимосвязь.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, диагностика кризисного процесса, финансовая сторона экономического потенциала.

Summary. In article it is considered to an estimation of economic potential as making re-structuring of the enterprise, definition of a role of the analysis of liquidity and solvency at carrying out restructuring processes. Author's definition of these concepts is made and their interrelation is opened.

Keywords: liquidity, solvency, diagnostics of crisis process, a financial side of economic potential.

Рецензент к.е.н., доцент ХНЕУ Прохорова В.В.
Експерт редакційної колегії к.е.н., доцент УкрДАЗТ Полякова О.М.

УДК 331.101.3

ФОРМИ ДОВГОСТРОКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ВИЩОГО КЕРІВНИЦТВА КОРПОРАЦІЇ

Волошко Н. О., аспірантка (ХНЕУ)

В статті розглянуто та визначено основні форми довгострокового стимулювання вищого керівництва акціонерного товариства.

Ключові слова: стимулювання, керівництво, акціонерне товариство

Постановка проблеми. Одна з найважливіших переваг корпоративної форми організації підприємницької діяльності полягає у можливості розмежування прав та обов'язків акціонерів, які витікають з факту володіння пакетами акцій, від виконання функцій безпосереднього управління акціонерного товариства (АТ). Використання зазначеної переваги дозволяє не тільки успішно узгоджувати різноманітні прагнення й інтереси численних власників-акціонерів, але й долучати до керівництва корпорацією професійних фахівців, освічених у різноманітних аспектах процесу корпоративного розвитку. Сформоване професійне вище керівництво корпорації цілком самостійно діє

за дорученням та під наглядом більшості акціонерів і сформованих ними відповідних вищих органів управління (наглядової ради, ревізійної комісії та ін.) в інтересах як самого акціонерного товариства, так і його власників.

Дослідженню проблем формування та розвитку корпоративних відносин в акціонерних товариствах присвячено цілу низку праць таких вітчизняних і закордонних учених, як Гриньової В. [1], Попова О. [1], Чінгос П. [2], Козаченко Г. [3], Воронкова А. [3], Назарової Г. [4], Семенова А. [5] та інші. В той же час деякі важливі питання управління корпоративним розвитком акціонерного товариства