

ДЕЯКІ ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті узагальнено теоретичні і практичні аспекти визначення неплатоспроможності підприємства із застосуванням інформації щодо руху грошових коштів, що надасть змогу сформулювати основні висновки та пропозиції щодо технології антикризових заходів.

Ключові слова: неплатоспроможність, ліквідність, криза, антикризовий менеджмент.

I. Вступ

Незалежно від форми власності, галузі та обсягів діяльності, підпорядковуючись циклічним законам розвитку, підприємство час від часу опиняється у кризовому стані. Універсальних рецептів подолання кризи не існує й існувати не може, а отже, дослідження напрямів та можливостей її подолання для кожного конкретного підприємства не втрачає своєї актуальності. Основні теоретичні й методологічні положення обґрунтування понять "платоспроможність" і "ліквідність" викладені в працях І.О. Бланка, Й. Ворста, А. Гропеллі, В.В. Ковальова, М.М. Крейніної, Л.А. Лахтіонової, Е. Нікбахта, А.М. Поддєрьогіна, П. Ревентлоу, Г.В. Савицької, А.Д. Шеремета, та інших. Завдяки працям цих учених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень. Аналіз наукових праць свідчить про недостатній рівень розгляду проблем діагностування платоспроможності підприємств, які у більшості випадків присвячені висвітленню питань похваллення підприємств після або на межі банкрутства, тоді, як велике значення в сучасних умовах має своєчасне й правильне оцінювання факторів, що зумовлюють виникнення кризи і дають можливість визначити шляхи уникнення підприємством кризової ситуації.

II. Постановка завдання

Мета статті – спроба визначити поле діяльності антикризового менеджменту для того, щоб правильно задати його цільову орієнтацію та визначитися з комбінацією та змістовною характеристикою заходів щодо запобігання банкрутству та їх спрямованістю на підставі розрахунку показників платоспроможності (ліквідності).

III. Результати

Розгортання кризи на рівні мікроекономічної системи структурно декомпонується на три фази кризи: прихована криза, або криза ефективності; криза платоспроможності; криза розрахунків за боргами (загроза банкрутства, неспроможність). Характерними ознаками прихованої кризи є зниження ефективності діяльності підприємства, яке виявляє

себе через негативну динаміку показників прибутковості обороту та капіталу, зниження ринкової вартості підприємства та його інвестиційної привабливості. Причиною зниження ефективності є отримання збитків спочатку від проведення окремих господарських операцій, потім – в окремі часові періоди і поступово – у цілому за результатами господарсько-фінансової діяльності. Спочатку збитки, що виникають, покриваються за рахунок внутрішніх резервів (компенсаторних можливостей) – нерозподілених прибутків минулих періодів, ліквідної частини власного капіталу. Поступово внутрішні резерви протидії поточній збитковості вичерпуються, що зумовлює перехід до наступної фази розвитку кризи. Набір діагностичних показників кризи не повинен бути дуже великим, оскільки це значно ускладнить обчислення, збільшить час розрахунків, приведе до виникнення математичної погрішності, а отже, до викривлених висновків. Інша проблема стосується пошуку необхідної об'єктивної економічної інформації для аналізу [1, с. 7]. Ознаками кризи платоспроможності є періодичний та дедалі триваліший дефіцит грошових коштів підприємства для виконання поточних, довгострокових зобов'язань і фінансування господарської діяльності. Зовнішнім проявом такого становища є виникнення ситуації неплатоспроможності, яка характеризується затримкою у часі здійснення поточних платежів (порушення термінів сплати у зв'язку з недостатністю грошей на поточних рахунках) і, як наслідок, сплатою економічних санкцій (штрафів, пені) за господарськими договорами, появою простроченої кредиторської заборгованості та непогашених кредитів і позик. Платоспроможність (ліквідність) – один з основних якісних показників діяльності підприємства, що характеризує стійкість підприємства, його здатність своєчасно та в повному обсязі відповідати за своїми зобов'язаннями: провести розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями (розрахуватися з працівниками по оплаті праці, з постачальниками за отримані товарно-матеріальні цінності, з банками за кредитами та ін.). Тобто основними ознаками

платоспроможності є: а) наявність у достатньому обсязі коштів на поточних рахунках; б) відсутність простроченої кредиторської заборгованості [2, с. 37]. В основу виникнення зобов'язань завжди покладена дієздатність юридичної або фізичної особи своїми діями набувати прав і створювати для себе юридичні обов'язки, нести відповідальність за здійснені правопорушення. Здатність особи мати права й обов'язки є правоспроможністю. Дієздатність і правоспроможність нерозривно пов'язані між собою, виникають одночасно, тобто відповідні особи набувають властивості правосуб'єктності. Платоспроможність та ліквідність розглядаються як невід'ємні поняття ринкової економіки. У перекладі з латинської "ліквідність" означає "рідкий, що розтікається", тобто здатний змінювати свою форму. Прийнято вважати підприємство ліквідним, якщо його поточні активи перевищують поточні зобов'язання, але саме по собі це перевищення не дає повної характеристики ліквідності. Тому для оцінювання ліквідності використовується система показників, які відіграють суттєву роль, адже вони є зручним засобом узагальнення величезного обсягу фінансових даних та є інструментом порівняльного аналізу діяльності підприємств [2, с. 37]. Одним із найважливіших аспектів аналізу ліквідності та платоспроможності є визначення впливу окремих факторів на приріст результативного показника. Для цього використовуються такі методи: ланцюгових підстановок, індексний, абсолютних і відносних різниць, інтегральний та ін. [8, с. 256]. Явище платоспроможності (і, відповідно, неплатоспроможності) надзвичайно різноманітне за своїми зовнішніми проявами та наслідками для підприємства. Інформаційною базою оцінки статичної платоспроможності є бухгалтерський баланс підприємства, в якому фіксуються станом на звітну дату залишки активів та пасивів підприємства. Статична платоспроможність досліджується в певному часовому періоді й характеризує здатність підприємства до виконання планових платежів та термінових зобов'язань за рахунок наявних залишків грошових активів. Оцінювання динамічної платоспроможності здійснюється на підставі аналізу грошового обороту підприємства, тобто визначення та порівняння розмірів вхідного (надходження грошей) та вихідного (витрачення грошей) грошових потоків підприємства протягом певного періоду часу. Перспективна платоспроможність підприємства визначає потенційні можливості виконання платіжних зобов'язань та витрат, враховує потенційні надходження та необхідні грошові витрати протягом майбутнього періоду. Перспективну платоспроможність дає змогу оцінити коефіцієнт чистої виручки,

який показує частку вільних грошових коштів у виручці. У зарубіжній практиці платоспроможність оцінюється за обсягами власного оборотного капіталу та за коефіцієнтом чистих активів. Цей коефіцієнт має практичний зміст тільки в разі, коли є неліквідні запаси та безнадійна дебіторська заборгованість. Залежно від підходу до визначення необхідного обсягу витрачення грошових коштів (платоспроможних потреб) платоспроможність може використовуватися для оцінювання можливості виконання зовнішніх (термінових) зобов'язань; оцінювання можливості продовження фінансування поточної діяльності; оцінювання ступеня покриття зовнішніх термінових зобов'язань і планових витрат.

Методичними рекомендаціями з виявлення ознак неплатоспроможності підприємств [7] неплатоспроможність визначено як неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошових зобов'язань перед кредиторами, у тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності. Обґрунтовуючи нормативне значення окремих показників фінансового стану, невиправдано застосовується інформація виключно показників балансу і звіту про фінансові результати, які мають статичне значення, що є некоректним, оскільки фінансові параметри станом на звітну дату не можуть відображати реальну картину щодо обсягів зобов'язань чи оборотних активів суб'єкта господарювання. Досягти мети проведення діагностики – встановити реальну картину фінансового становища підприємства – можна лише за умов врахування аналітиком чинників, що впливають на статичні показники звітності та застосування інформації щодо руху грошових коштів. Аналіз руху грошових коштів, який передувє проведенню коефіцієнтного аналізу, надасть змогу сформулювати основні висновки і пропозиції щодо технології антикризових заходів. Показник "чистий грошовий потік" (Cash-flow) є своєрідним узагальнюючим показником результативності фінансово-господарської діяльності (індикатор теперішньої та майбутньої дохідності підприємства) та індикатором ліквідності та платоспроможності підприємства, оскільки характеризується більшою об'єктивністю порівнянню з показниками рентабельності, розрахованими з використанням прибутку, адже при розрахунках показників Cash-flow є менше можливостей для маніпуляцій і шахрайств, зокрема пов'язаних з обліковою політикою підприємства та формуванням прихованих резервів (табл. 1).

**Зведені дані щодо руху грошових коштів металургійних підприємств України
за 2008–2011 рр., тис. грн**

Підприємство	Чистий рух коштів від операційної діяльності	Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	Чистий рух коштів від фінансової діяльності	Чистий рух коштів за звітний період
2008				
ВАТ “ЗМК “Запоріжсталь”	-374 787	-1 162 360	1 316 122	-221 025
ВАТ “Дніпроспецсталь”	117 287	-18 094	-289 057	- 189 864
ВАТ “МК “Азовсталь”	1 923 578	-1 675 329	-250 112	-1 863
ПАТ “Євраз – Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського”	- 619 850	- 12 922	962 464	329 692
ПАТ “Маріупольський МК ім. Ілліча”	677 188	-300 219	-269 466	107 503
ВАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”	3 632 772	1 598 887	- 5 959 771	- 728 112
2009				
ВАТ “ЗМК “Запоріжсталь”	176 969	-99 051	-726 748	- 648 830
ВАТ “Дніпроспецсталь”	163 510	- 114 690	- 36 867	11 953
ВАТ “МК “Азовсталь”	-790 192	478 770	-172 852	-484 274
ПАТ “Євраз – Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського”	1 360 180	75 244	- 1 617 000	- 181 576
ПАТ “Маріупольський МК ім. Ілліча”	-640 224	292 189	195 363	-152 672
ВАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”	-101 022	-681 458	-258 496	-1 040 976
2010				
ВАТ “ЗМК “Запоріжсталь”	124 238,0	-284 729,0	67 272,0	-93 219,0
ВАТ “Дніпроспецсталь”	131 113,0	16 730,0	-136 793,0	11 050,0
ВАТ “МК “Азовсталь”	465 078,0	-256 564,0	-143 072,0	65 442,0
ПАТ “Євраз – Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського”	-609 855,0	271 096,0	395 080,0	56 321,0
ПАТ “Маріупольський МК ім. Ілліча”	-2 110 112,0	-92 358,0	2 056 926,0	-145 544,0
ВАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”	474 560,0	254 838,0	-277 725,0	451 673,0
2011				
ВАТ “ЗМК “Запоріжсталь”	465 584,0	-252 552,0	-260 422,0	-47 390,0
ВАТ “Дніпроспецсталь”	299 254,0	-12 446,0	-299 720,0	-12 912,0
ВАТ “МК “Азовсталь”	2 939 120,0	-975 439,0	-1 748 540,0	215 141,0
ПАТ “Євраз – Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського”	-1 356 744,0	-10 229,0	1 334 257,0	-32 716,0
ПАТ “Маріупольський МК ім. Ілліча”	1 280 204,0	-1 429 560,0	280 000,0	130 644,0
ВАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”	1 859 900,0	-1 992 164,0	-280 192,0	-412 456,0

За станом руху грошових потоків можна судити про якість антикризового управління підприємством: “добре” – якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної діяльності має позитивне значення, а від інвестиційної та фінансової – від’ємне; “норма” – якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а від інвестиційної – від’ємне; “криза” – якщо за звітний період чистий рух коштів від операційної діяльності має від’ємне значення, а від інвестиційної та фінансової – позитивне [7]. Згідно з даними, наведеними в табл. 2, встановлено, що за результатами діяльності у 2008–2009 рр. чистий

грошовий потік ВАТ “Запоріжсталь” має від’ємне значення. У структурі надходжень у 2009 р. 87,6% становлять надходження коштів від основної діяльності. У структурі видатків підприємства у 2009 р. 59,38% – видатки грошових коштів основної діяльності, а 28,8% – видатки коштів фінансової діяльності. Як видно з даних аналізу, чистий грошовий потік ВАТ “Запоріжсталь” за 2008–2009 рр. має від’ємне значення, а значення показників руху коштів у 2009 р. свідчать про певне обмеження діяльності підприємства, тобто впровадження стратегії захисту та значне зростання поточної заборгованості, тобто відсутність на підприємстві вільних коштів.

Таблиця 2

Структура руху грошових коштів ВАТ “Запоріжсталь” за 2008–2009 рр.

Показник	2008 р.	2009 р.	Відхилення, тис. грн	Відносне відхилення, %
Всього надходжень	5 764 774	1 994 488	-3 770 286	-65,4
Надходження грошових коштів від основної діяльності	2 656 258	1 746 466	-909 792	-34,3
Надходження грошових коштів від інвестиційної діяльності	365 619	212 842	-152 777	-41,8
Надходження грошових коштів від фінансової діяльності	2 742 897	35 180	-2 707 717	-98,7
Всього видатків	5 985 799	2 643 318	-3 342 481	-55,8
Видатки грошових коштів основної діяльності	3 031 045	1 569 497	-1 461 548	-48,2
Видатки грошових коштів інвестиційної діяльності	1 527 979	311 893	-1 216 086	-79,6
Видатки грошових коштів фінансової діяльності	1 426 775	761 928	-664 847	-46,6
Чистий грошовий потік	-221 025	-648 830	-427 805	193,6

Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку (МСБО) 13 "Подання поточних активів та поточних зобов'язань" ліквідність розглядається як "спроможність здійснювати повсякденну діяльність без фінансових труднощів". 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 обсяг зобов'язань на цю саму дату).

У випадку з від'ємним робочим капіталом у підприємства відсутня можливість виконувати свої зобов'язання, оскільки частина поточних пасивів використовується для фінансування частини необоротних активів. При такому відносно стабільному розвитку подій підприємство просто припинить своє існування через неплатоспроможність. Якщо підприємство не може погасити свої поточні зобов'язання у міру того, як настає строк їх оплати, його подальше існування ставиться під сумнів. Це відсуває всі інші показники діяльності підприємства на другий план.

Щоб виконувати термінові платіжні зобов'язання, підприємствам потрібно мати у своєму розпорядженні достатній обсяг ліквідних засобів. Відновити платоспроможність за рахунок внутрішніх джерел фінансової стабілізації можливо за рахунок застосування або поєднання збільшення вхідних грошових потоків від операційної та від інвестиційної діяльності та зменшення вихідних грошових потоків за рахунок зниження собівартості продукції та взагалі витрат підприємства. У довгостроковій перспективі збільшення виручки від реалізації і на цій основі досягнення прийнятного рівня прибутковості та величини чистого грошового потоку від операційної діяльності є основним завданням антикризового управління, оскільки всі короткострокові заходи щодо поліпшення фінансового стану підприємства втрачають сенс, якщо через дефіцити у сфері збуту продукції через деякий час підприємство знову стає фінансово неспроможним. Розмір грошових надходжень у вигляді виручки від реалізації залежить від обсягів реалізованої продукції; ціни одиниці продукції; ефективності управління дебіторською заборгованістю [8, с. 222].

IV. Висновки

Для збільшення виручки від реалізації слід вжити такі заходи, як перехід до ціноутворення за системою таргет-костинг, запровадження гнучкої системи знижок, поліпшення мережі дистриб'юторів. Ці операції впливають на рух коштів у рамках операційної та інвестиційної діяльності і значною мірою визначають стан вільного грошового потоку (FCF). Вихідні грошові потоки, як

правило, об'єднують за такими напрямками: оплата продукції, напівфабрикатів, робіт, послуг сторонніх організацій, які відносяться на собівартість продукції; оплата продукції, напівфабрикатів, робіт, послуг сторонніх організацій, які відносяться до витрат господарської діяльності; реальні та фінансові інвестиції; оплата праці персоналу та відрахування на соціальні заходи; сплата податків та інших платежів до бюджету; повернення капіталу, який був залучений на фінансовому ринку.

Можливості впливу підприємства на перші три напрями є набагато більшими, ніж на останні три, які залежать як від установленого державою порядку визначення об'єктів оподаткування і строків платежів, так і від умов укладених фінансових контрактів. З цією метою підприємство має відстежувати сигнали кризового поля, тобто визначати показники "платоспроможність" і "ліквідність" з урахуванням особливостей діяльності і структури активів підприємства, зобов'язань і грошового потоку.

Список використаної літератури

1. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз : навч. посіб. / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2003. – С. 680.
2. Давиденко Н.М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства / Н.М. Давиденко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2. – С. 36–40.
3. Антикризове управління підприємством : конспект лекцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/6/664.html>.
4. Криза як об'єктивний етап розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/node/1416>.
5. Макарчук І. Основні показники оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств та методика їх визначення / І. Макарчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7. – С. 36–41.
6. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / під ред. С.Ф. Голова; [перекл. з англ.]. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 736 с.
7. Наказ Міністерства економіки України "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства" № 14 від 19 січня 2006 р. (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon/rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).
8. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.

Коваленко Е.В. Некоторые теоретические и практические аспекты определения платежеспособности промышленных предприятий

Обобщены теоретические и практические аспекты определения неплатежеспособности предприятия с применением информации о движении денежных средств, что позволяет сформировать основные выводы и предложения по применению технологии антикризисных мероприятий.

Ключевые слова: неплатежеспособность, ликвидность, кризис, антикризисный менеджмент.

Kovalenko E. Some theoretical and practical aspects of determining solvency for industrial enterprises

The article summarizes theoretical and practical aspects for determining insolvency of a company using information on a cash flow that will enable to form principal conclusions and suggestions for use of technology of anti-crisis measures.

This study is an attempt to determine the activity field for a crisis management to correctly set its target orientation and to decide on a combination and meaningful characteristics for measures to prevent bankruptcy and their orientation based on calculation of solvency (liquidity) factors.

The achievement of the goal for diagnosis (i. e. to ascertain a real picture of a financial situation of a company) is possible only if an analyst takes into account factors that affect a static reporting indices as well as use of information on cash flow. The analysis of cash flows prior to conducting ratio analysis will make it possible to formulate principal conclusions and suggestions for technology of crisis measures, as for calculation of the Cash-flow indices there are reduced possibilities for manipulations and frauds, particularly relating to accounting policies and forming of hidden reserves.

Restoration of solvency through internal sources of financial stabilization is possible by using of two models (or combinations thereof): 1) Increase of incoming cash flows from operating and investing activities 2) Reducing of initial cash flow by reducing production costs and general costs.

Conclusions. *For increase of sales revenue there should be taken measures such as transition to a Target Costing pricing system, introduction of flexible discounts system, improvement of distributors' network. These operations affect the flow of funds within operating and investing activities and largely determine a state of free cash flow (FCF). The initial cash flows are usually combined in the following areas: payments to third parties, real and financial investments, payment of staff salaries and contributions to social programs, taxes and other payments to the budget, return of capital, which has been involved in the financial market. The possibilities of an enterprise to affect the first three areas are much larger than the latter ones that depend on an established state procedure for determining taxation objects and payment terms, as well as on conditions of concluded financial contracts. For this purpose, a company must monitor the crisis field signals i. e. determine the "solvency" and "liquidity" indicators in view of the characteristics of activity and structure of assets, liabilities and cash flow of a company.*

Key words: insolvency, liquidity, crisis, crisis management.