

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Планування платоспроможності підприємства

за матеріалами ТОВ «Ювеліріка», м. Київ

Студентки 2 курсу 1 м групи,
спеціальності 051 »Економіка»,
спеціалізації «Економіка
підприємства»

Деркачової Юлії
Миколаївни

Науковий керівник –
канд. екон. наук, доцент

Стояненко Ірина
Василівна

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, проф.

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2018

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ.....	3
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ТА ПЛАНУВАННЯ	
ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	7
1.1. Платоспроможність як складова оцінки фінансового стану підприємства.....	7
1.2. Методичні основи оцінки платоспроможності підприємства.....	12
1.3. Методика планування платоспроможності підприємства.....	22
РОЗДІЛ ІІ. ДОСЛІДЖЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ	
ТОВ «ЮВЕЛІРІКА».....	32
2.1. Аналіз майна підприємства та джерел його формування.....	32
2.2. Аналіз грошових потоків підприємства.....	38
2.3. Оцінка платоспроможності підприємства.....	43
РОЗДІЛ ІІІ. ПЛАНУВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ	
ПІДПРИЄМСТВА.....	58
3.1. Планування обсягів активів та капіталу підприємства і фінансових результатів його діяльності.....	58
3.2. Оцінка платоспроможності підприємства в плановому періоді ТОВ «Ювеліріка»	68
3.3. Шляхи підвищення платоспроможності підприємства.....	70
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	87
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	96
ДОДАТКИ	

АНОТАЦІЯ

Деркачова Ю. М. «Управління платоспроможністю підприємства» (за матеріалами ТОВ «Ювеліріка», м. Київ). – Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 051 «Економіка», спеціалізація «Економіка підприємства» – Київський національний торговельно-економічний університет – Київ, 2018.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню теоретичних, методичних і практичних аспектів планування платоспроможності підприємства.

В першому розділі було розглянуто теоретичні засади оцінки та планування платоспроможності підприємств. Наведено існуючі визначення платоспроможності як складової оцінки фінансового стану підприємства та методики оцінки та планування платоспроможності підприємства. У другому розділі випускної кваліфікаційної роботи досліджено платоспроможність ТОВ «Ювеліріка» на основі аналізу майна підприємства і джерел його формування та грошових потоків підприємства. В третьому розділі було сплановано обсяги активів, капіталу та фінансових результатів ТОВ «Ювеліріка» на майбутній період, оцінена платоспроможність підприємства на основі планованих показників обсягів майна, джерел його формування та резервів господарської діяльності ТОВ «Ювеліріка», визначено шляхи підвищення платоспроможності підприємства.

Ключові слова: платоспроможність, ліквідність, майно підприємства, джерела формування майна підприємства, грошові потоки підприємства.

ABSTRACT

Derkachova Y. M. «Management of solvency of the enterprise» (based on the materials of LLC «Juvelirika», Kyiv). – Manuscript.

Final qualifying paper on the specialty 051 «Economics», specialization «Economy of Enterprise». – Kyiv National University of Trade and Economics. – Kyiv, 2018.

The final qualification work is devoted to theoretical, methodological and practical aspects of solvency management of the enterprise. In the first section, the theoretical basis of assessment and planning of solvency of enterprises was considered. The present definition of solvency as an integral part of an estimation of a financial condition of the enterprise and methods of estimation and planning of solvency of the enterprise are presented. In the second section of this final qualification work the solvency of «Juvelirika» Ltd. is analyzed on the basis of the analysis of the property of the enterprise and the sources of its formation and cash flows of the enterprise. In the third section, the volume of assets, capital and financial results of LLC «Yevelirika» for the future period was planned, the solvency of the company was estimated on the basis of planned indicators of the volume of property, sources of its formation and identified ways to increase the solvency of the enterprise.

Key words: solvency, liquidity, property of the enterprise, sources of formation of the property of the enterprise, cash flows of the enterprise.

ВСТУП

Одним з найважливіших критеріїв оцінки фінансового стану підприємства є його платоспроможність, під якою розуміється готовність відшкодувати кредиторську заборгованість при настанні термінів платежу поточними надходженнями грошових коштів. Платоспроможність є однією з умов конкурентоспроможності підприємства, його фінансової стабільності. Лише за умови належного рівня поточної та стратегічної платоспроможності, підприємство зможе успішно функціонувати на ринку, виконувати планові платежі і термінові зобов'язання, підтримуючи при цьому нормальний ритм господарської діяльності.

Питання щодо визначення платоспроможності підприємств як складової оцінки фінансового стану досліджується провідними вченими в галузі фінансів І.О. Бланком, В.М. Гриньовою, В.В. Ковальовим, В.О. Коюдою, Г.А. Стасюком та багатьма іншими.

Головною метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних та прикладних аспектів оцінки та планування платоспроможності підприємства та розробка заходів щодо її підвищення.

Відповідно до мети, **основними завданнями** роботи визначено:

- розгляд платоспроможності як складової оцінки фінансового стану підприємства та дослідження факторів, що її визначають;
- дослідження методичних основ оцінки платоспроможності підприємства;
- методичне обґрунтування планування платоспроможності підприємства;
- аналіз майна підприємства та джерел його формування;
- аналіз грошових потоків підприємства;
- оцінка платоспроможності підприємства;
- планування обсягів активів та капіталу підприємства і фінансових результатів його діяльності;

- обґрунтування резервів підвищення платоспроможності підприємства;
- планування платоспроможності підприємства у майбутньому періоді.

Об'єктом дослідження випускної кваліфікаційної роботи є платоспроможність підприємства.

Предметом дослідження виступають теоретичні та прикладні засади оцінки і планування платоспроможності та шляхи її підвищення на вітчизняних підприємствах в сучасних умовах господарювання.

Емпірична база дослідження. Базовим підприємством для написання випускної кваліфікаційної роботи було обрано ТОВ «Ювеліріка», що є одним із українських виробників ювелірних виробів для національного ринку.

ТОВ «Ювеліріка» – підприємство приватної власності, що було засновано в 2005 році за юридичною адресою: 04050, м. Київ, вул. Мельникова, 12. Структура підприємства складається з чотирьох відділів: адміністрація, бухгалтерія, фінансовий та виробничий відділи. Середньоблікова чисельність працівників за останній повний календарний рік складає 7 осіб. Основним видом діяльності ТОВ «Ювеліріка» є послуги виготовлення ювелірних виробів з дорогоцінних металів. Наявна матеріально-технічна база та приміщення, згідно договорів оренди, є предметами оренди для ТОВ «Ювеліріка». Власних приміщень та матеріально-технічної бази підприємство не має.

При написанні даної випускної кваліфікаційної роботи були використані наступні **методи дослідження**:

- методи аналізу і синтезу, задля визначення сутності платоспроможності, дослідження впливу певних факторів на платоспроможність підприємства;
- горизонтальний та вертикальний аналіз для аналізу динаміки обсягів та складу майна та джерел його формування;
- коефіцієнтний метод дослідження платоспроможності підприємства;

- метод порівнянь і аналогій для оцінки ефективності системи управління платоспроможністю;
- методи прямого розрахунку та економіко-статистичні методи для планування платоспроможності на майбутній період;
- метод узагальнень, для формування висновків та розробки пропозицій за результатами аналітичних розрахунків.

Інформаційною базою дослідження стали навчальні матеріали, нормативні та законодавчі документи за темою дослідження, матеріали фінансової та статистичної звітності ТОВ «Ювеліріка», інформація з офіційного сайту підприємства в мережі Інтернет.

Практичне значення проведеного дослідження полягає у обґрунтуванні заходів для забезпечення покращення рівня платоспроможності досліджуваного підприємства.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження, було підготовлено статтю на тему: «Теоретичні основи оцінки платоспроможності підприємства», опубліковано в збірнику наукових статей студентів денної форми навчання «Економіка та фінанси підприємства» (Київ. нац. торг.-екон ун-т, 2018. – Ч. 2. – С 141–147)

Структура роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, 3 розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, що містить 5 ілюстрацій, 24 таблиці, 9 формул, 3 форми фінансової звітності за період 2015–2017 рр. додаються до роботи. Загальний обсяг роботи – 100 сторінок.

РОЗДІЛ І

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ

ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Платоспроможність як складова оцінки фінансового стану підприємства

Сучасні економічні умови господарювання вимагають від керівництва нових підходів щодо управління підприємством, в тому числі аналізу показників діяльності як невід'ємної частини цього процесу [16, с. 36].

За умов виходу держави зі світової фінансової кризи значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності. Фінансово стійке підприємство має великі шанси витримати коливання внутрішнього та зовнішнього ринку, а також має значні переваги перед своїми конкурентами і є привабливішим для інвесторів та кредиторів [3, с. 208].

Важливе місце у системі аналізу і, як наслідок, у роботі підприємства посідає аналіз платоспроможності підприємства – його здатності вчасно та в повному обсязі виконувати планові платежі і термінові зобов'язання, підтримуючи при цьому нормальний ритм господарської діяльності.

В науковій літературі можна зустріти різноманітні визначення платоспроможності. Аналіз визначень сутності поняття «платоспроможність підприємства», що наведені в табл. 1.1, свідчить про відсутність єдиного його розуміння авторами. Саме тому актуальною лишається проблема з'ясування сутності поняття платоспроможності підприємства та визначення певних невідповідностей загальним нормам.

Підходи до визначення поняття платоспроможності*

Автор	Визначення	Недоліки
Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника, або визнання його банкрутом»	Платоспроможність – це наявність у підприємства коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що потребує негайного погашення, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов’язання щодо сплати податків і зборів (обов’язкових платежів)	–
Артеменко В.Г., Іващенко В.І., Болюх М.А.	Визначають платоспроможність як здатність підприємства своєчасно і повністю виконувати свої платіжні зобов’язання, що витікають з виробничих, торгівельних, кредитних та інших операцій грошового характеру	Змішування понять платоспроможності та її показників
Ковальов В.В., Волков О.Н.	Під платоспроможністю розуміють наявність у підприємства грошових коштів або їх еквівалентів, достатніх для розрахунків по кредиторській заборгованості, що вимагає негайного погашення	–
Костирко Л.А.	Платоспроможність – це готовність підприємства проводити свої першочергові платежі за рахунок поточних надходжень грошових коштів	Суворя прив’язка до грошових коштів
Крейніна М.Н.	Платоспроможність – це наявність у підприємства засобів, достатніх для сплати боргів по всім короткостроковим зобов’язанням і одночасно безперебійного здійснення процесу виробництва та реалізації продукції	Не враховується поточна заборгованість за довгостроковими зобов’язаннями
Лахтіонова Л.А.	Платоспроможність – це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов’язання	Розглядаються лише грошові кошти як спосіб розрахунку зі зобов’язаннями
Рейкіна М.М., Мазурова І.І., Абрютина М.С.	Підприємство є платоспроможним тоді, коли має у своєму розпорядженні таку суму грошових ресурсів, щоб воно могло у будь-який момент розрахуватися за короткостроковими зобов’язаннями	Підприємству недостатньо такого розміру грошових ресурсів, щоб погасити лише короткострокові зобов’язання

Автор	Визначення	Недоліки
Хільська І.І. Палак О.С.	Платоспроможність підприємства – його здатність вчасно та в повному обсязі виконувати планові платежі і термінові зобов'язання, підтримуючи при цьому нормальний ритм господарської діяльності	–
Шеремет А.Д.	Платоспроможність – це здатність покрити усі зобов'язання підприємства (короткострокових та довгострокових) усіма активами	–

** Складено автором на основі [16, с. 36–40].*

Кожний автор має право самостійно вирішувати, звісно, не нехтуючи загальним вимогам, як саме пролунає те чи інше визначення в його наукових працях. Так само, як і кожний дослідник обраної теми може визначити для себе найбільш чітке та зрозуміле поняття, щоб опиратися на нього у процесі свого аналізу.

На нашу думку, визначення платоспроможності, що зазначене в Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника, або визнання його банкрутом» [50] найбільш повно розкриває сутність платоспроможності підприємства, як складової оцінки його фінансового стану та можливості розрахунку за своїми кредиторськими зобов'язаннями, сплатою податків та зборів до державного бюджету. У роботах Бланка І.О. платоспроможність розглядається з позицій оптимального управління грошовими потоками. Серед авторських тлумачень платоспроможності, що наведені вище, хочеться виділити трактування В.В. Ковальова, О.Н. Волкова та А.Д. Шеремета, які, ми вважаємо, більш точно та легко для розуміння визначають дану категорію.

Розглянувши трактування поняття «платоспроможність» різними авторами, можна зробити висновок, що багатьох об'єднує однакове розуміння платоспроможності з позиції достатності грошових коштів для

погашення зобов'язань підприємства. Отже, платоспроможність – це здатність підприємства наявними в нього ресурсами своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Виділяють декілька видів платоспроможності підприємства (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Види платоспроможності підприємства [23, с. 4–8].

За характером оцінки:

- статична платоспроможність (досліджується у певному часовому періоді й показує здатність підприємства до виконання планових платежів та термінових зобов'язань протягом періоду);
- динамічна платоспроможність (проводиться на основі аналізу грошового обігу підприємства).

За періодом оцінки:

- фактична платоспроможність (характеризує платіжні можливості підприємства на дату оцінки);
- перспективна платоспроможність (визначає потенційні можливості виконання платіжних зобов'язань та витрат).

За характером визначення платіжних засобів:

- грошова платоспроможність (тільки за рахунок наявних грошових коштів);
- майнова платоспроможність (за рахунок усіх видів оборотних активів підприємства);
- розрахункова платоспроможність (за рахунок наявних грошових

коштів та реальних джерел їх зростання).

За характером визначення платіжних потреб:

- боргова (бухгалтерська) платоспроможність (оцінка можливості виконання термінових зобов'язань);
- поточна платоспроможність (оцінка можливості продовження фінансування поточної діяльності);
- загальна платоспроможність (оцінка ступеня покриття усіх зобов'язань та планових витрат) [23, с. 4–8].

Для визначення стану платоспроможності підприємства використовують аналіз ліквідності господарюючого суб'єкта.

При цьому слід зазначити, що у деяких працях вітчизняних економістів поняття «платоспроможності» ототожнюється з поняттям «ліквідності». Але слід звернути увагу на суттєву різницю між даними поняттями. Під ліквідністю будь-якого активу розуміють його здатність трансформуватися в грошові кошти, а ступінь ліквідності визначається тривалістю періоду часу, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність даного виду активу. Тобто ліквідність підприємства характеризує механізм перетворення фінансових або матеріальних активів у грошові кошти, з метою своєчасного виконання зобов'язань. Платоспроможність означає наявність у підприємства грошових коштів та їхніх еквівалентів, достатніх для розрахунків по кредиторській заборгованості, що потребує негайного погашення. Тобто основними ознаками платоспроможності є наявність в достатньому обсязі коштів на поточних рахунках та відсутність простроченої кредиторської заборгованості [30, с. 200].

Ліквідність менш динамічна порівняно з платоспроможністю. Причина в тому, що по мірі стабілізації виробничої діяльності підприємства у нього постійно формується визначена структура активів та джерел коштів, різкі зміни яких порівняно рідкісні [26, с. 417].

Ліквідність слід розглядати як стан активів у їхньому обороті, який закінчується отриманням грошових коштів, що є необхідною умовою

платоспроможності. Враховуючи, що основу платоспроможності складають активи, яким притаманна різна ступінь ліквідності, можна вважати ліквідність якісною характеристикою платоспроможності.

Фінансовий стан в плані платоспроможності, навпаки, може бути доволі мінливим, до того ж день у день: вчора підприємство було платоспроможним, однак сьогодні ситуація кардинально змінилась – прийшов час розраховуватись з наступним кредитором, а у підприємства немає коштів на рахунку, оскільки не надійшов своєчасно платіж за поставлену раніше продукцію [10, с. 528].

Отже, показники ліквідності та платоспроможності мають важливе значення в системі показників діяльності підприємства, оскільки забезпечують підтримку фінансової рівноваги підприємства.

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. [25, с. 30–42].

У наступному пункті цього розділу ми розглянемо методичні основи оцінки платоспроможності підприємства.

1.2. Методичні основи оцінки платоспроможності підприємства

Проведення аналізу платоспроможності базується на використанні системи оціночних показників, перелік яких залежить від підходу до визначення їх рівня.

Статичний підхід дозволяє визначити етап платоспроможності підприємства на будь-яку дату на основі інформації бухгалтерської звітності, підприємства, зокрема його балансу. Основними підходами до оцінки рівня статичної платоспроможності є метод групування балансу та метод коефіцієнтів.

Метод групування балансових даних передбачає оцінку стану платоспроможності підприємства на основі розробки так званого «балансу ліквідності» підприємства. Ліквідність балансу підприємства визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства по його активах, строк перетворення яких у грошову форму відповідає строку погашення цих зобов'язань. Аналіз ліквідності балансу підприємства полягає в порівнянні засобів по активу, згрупованих за ступенем їх ліквідності та розміщених у порядку убутання ліквідності, із зобов'язаннями по пасиву, по строках їх погашення та розміщеними у порядку зростання строків (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Групування активів та пасивів підприємства
для аналізу ліквідності балансу***

Групи активів	Умовні позначення	Характеристика	Група пасивів	Умовні позначення	Характеристика
Високо-ліквідні	A1	Грошові кошти і поточні фінансові інвестиції	Найбільш термінові	П1	Кредиторська заборгованість
Швидко-ліквідні	A2	Дебіторська заборгованість, яка буде погашена за умовами договорів	Коротко-строкові	П2	Короткострокові кредити та позикові кошти
Повільно-ліквідні	A3	Запаси (матеріальні цінності, сировина)	Довго-строкові	П3	Довгострокові кредити та позикові кошти
Важко-ліквідні	A4	Активи, що передбачено використовувати більше одного року	Постійні	П4	Зобов'язання перед власниками з формування власного капіталу

* Складено автором на основі [2, с. 208].

Згідно з «Методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» [52], активи підприємства залежно від швидкості перетворення їх у грошові кошти поділяються на 4 групи:

- найбільш ліквідні активи – A(1);
- активи, що швидко реалізуються – A(2);

- активи, що повільно реалізуються – А(3);
- активи, що важко реалізуються – А(4).

Зобов'язання підприємства (пасиви балансу) залежно від терміну їх сплати поділяються на 4 групи:

- найбільш термінові зобов'язання – П(1);
- короткострокові пасиви – П(2);
- довгострокові та середньострокові пасиви – П(3);
- постійні пасиви – П(4).

Розглянемо більш детально, які статті балансу входить в кожну з груп.

Найбільш ліквідні активи (А1) – суми за всіма статтями коштів, що можуть бути використані для виконання поточних розрахунків негайно. У цю групу включають також короткострокові фінансові вкладення (цінні папери): (р. 1160 та р. 1165).

Активи, що швидко реалізуються (А2) – активи, для перетворення яких у грошові кошти потрібний певний час. У цю групу можна включити дебіторську заборгованість (платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати): (р. 1125–1155).

Активи, що повільно реалізуються (А3) – найменш ліквідні активи – це запаси, та інші оборотні активи: (р. 1100, р. 1190).

Активи, що важко реалізуються (А4) – активи, що призначені для використання в господарській діяльності протягом відносно тривалого періоду часу. У цю групу можна включити статті 1 розділу активу балансу «Необоротні активи»: (р. 1095, р. 1170).

Найбільш термінові зобов'язання (П1) – кредиторська заборгованість, розрахунки за дивідендами, інші поточні зобов'язання: (р. 1610–1630, р. 1690).

Короткострокові пасиви (П2) – короткострокові кредити банків та інші позики, що підлягають погашенню протягом 12 місяців після звітної дати: (р. 1600).

Довгострокові пасиви (П3) – довгострокові позики та інші довгострокові пасиви – статті 3 розділу пасиву балансу «Довгострокові зобов'язання»: (р. 1595).

Постійні пасиви (П4) – статті 1 і 2 розділу пасиву балансу: (р. 1495).

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються такі умови [45]:

$$A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$$

Якщо виконуються перші три нерівності, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то обов'язково виконується остання нерівність, що свідчить про наявність у підприємства власних оборотних коштів – дотримується мінімальна умова фінансової стійкості [45, с. 460].

Метод коефіцієнтів базується на визначенні коефіцієнтів ліквідності і їх подальшому аналізі, який може проводитись таким чином:

- а) порівняння із встановленими нормативами (нормативний метод);
- б) порівняння коефіцієнтів певного підприємства з аналогічними показниками інших підприємств цієї ж галузі (порівняльний аналіз);
- в) порівняння коефіцієнтів певного підприємства з аналогічними показниками фірм – провідних у даній галузі (бенчмаркінг) [35, с. 15–19].

Метод коефіцієнтів простий у використанні, не потребує спеціального інформаційного забезпечення, але має значні недоліки:

- оціночні коефіцієнти надають аналітику статичну інформацію (на певну дату) про платоспроможність підприємства, і, таким чином, об'єктивність аналізу знижується;
- інфляція дуже переколює дані балансових звітів, що також негативно впливає на ступінь об'єктивності аналізу;
- підприємство може використати прийом «прикрашення» звітності, щоб створити видимість вищих показників. Наприклад, підприємство взяло кредити на два роки. Перед поверненням боргу кошти утримувались декілька днів у вигляді готівки на розрахунковому рахунку. Якщо в цей час складався баланс, то показники платоспроможності, розраховані методом коефіцієнтів, були б значно «прикрашені». Але вже через кілька днів, після моменту погашення боргу, дані балансу давали б аналітику інше уявлення про стан платоспроможності підприємства [14, с. 11–14].

Платоспроможність підприємства виступає як зовнішній прояв фінансової стійкості, сутністю якої є забезпеченість оборотних активів довгостроковими джерелами формування. Велика чи менша поточна платоспроможність (чи неплатоспроможність) обумовлена більшим чи меншим ступенем забезпеченості (чи незабезпеченості) оборотних активів довгостроковими джерелами. За умов ринкових відносин, платоспроможність підприємства є надзвичайно важливою. Платоспроможність, на наш погляд, найдоцільніше розраховувати на основі внутрішньогосподарських чинників як систему показників (коефіцієнтів) за даними діючої звітності. Вони повинні відбивати три стани фінансових коштів підприємства: стійкість фінансового стану, ефективність використання коштів, поточну платоспроможність (ліквідність) [28, с. 208].

Аналіз платоспроможності підприємства здійснюється за даними балансу підприємства, характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, міру фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності. Оцінку платоспроможності підприємства можна здійснити використовуючи систему показників, що наведені в табл. 1.3.

Показники цієї групи дозволяють описати та проаналізувати спроможність підприємства відповідати по своїх поточних зобов'язаннях. В основу розробки цих показників закладене зіставлення поточних активів чи оборотних коштів з короткостроковою дебіторською чи кредиторською заборгованістю.

Таблиця 1.3

Показники аналізу платоспроможності та ліквідності підприємства*

Назва показника	Загальна формула	Рекомендоване значення/тенденція
Коефіцієнт забезпеченості:		
оборотними активами	OA/A	збільшення
грошовими засобами платежу	$ГК/A$	збільшення
Загальний коефіцієнт покриття	$OA/ПЗ$	1–3
Проміжний коефіцієнт покриття	$(ГК + ПФІ + ДЗ)/ПЗ$	0,7–0,8

Продовження табл. 1.3

Назва показника	Загальна формула	Рекомендоване значення/тенденція
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$(ГК + ПФІ)/ПЗ$	0,2–0,25
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$ГК/ВК$	$> 0,1$
Коефіцієнт відволікання оборотних активів:		
у запаси	$З/ОА$	зменшення
у дебіторську заборгованість	$ДЗ/ОА$	зменшення
Коефіцієнт участі запасів у покритті поточних зобов'язань	$З/ПЗ$	зменшення
Коефіцієнт маневрування	$(ВК - НА)/ВК$	0,4–0,6
Коефіцієнт самофінансування	$(ВК - НА)/ОА$	збільшення

* Джерело: [32, с. 36–41], [17, с. 291].

Прогнозовані платіжні можливості організації за умови погашення короткострокової дебіторської заборгованості і реалізації наявних запасів (з урахуванням компенсації здійснених витрат) відображає коефіцієнт покриття (коефіцієнт ліквідності). Даний коефіцієнт показує, у якому ступені підприємства здатне погасити свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних коштів. Нижньою межею коефіцієнта покриття можна вважати 1,0. Нормальне обмеження означає, що кошти і майбутні надходження від поточної діяльності повинні покривати поточні борги. Для підвищення рівня поточної ліквідності необхідно сприяти росту забезпеченості запасів власними оборотними коштами, для чого варто збільшувати власні оборотні кошти й обґрунтовано знижувати рівень запасів [21, с. 116–120].

Коефіцієнт швидкої ліквідності (миттєвої ліквідності), який є проміжним коефіцієнтом покриття і показує яка частина поточних активів з відрахуванням запасів і дебіторської заборгованості, платежі по який очікуються більш як через 12 місяців після звітної дати, покривається поточними зобов'язаннями. Для підприємств України рекомендована величина цього коефіцієнта коливається у межах від 0,8 до 1,0. Однак вона може бути надзвичайно високою через невинуватене зростання дебіторської заборгованості [57, с. 199–206].

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину короткострокової заборгованості може покрити організація за рахунок наявних коштів і короткострокових фінансових вкладень, швидко реалізованих у випадку потреби. Короткострокові зобов'язання включають: короткострокові кредити банків та інші короткострокові позики, короткострокову кредиторську заборгованість, включаючи заборгованість по дивідендах, резерви майбутніх витрат і платежів, інші короткострокові пасиви [55, с. 688].

Нормальне обмеження $k_{a.l.} \geq 0,2$, розповсюджене в економічній літературі, означає, що щодня підлягають погашенню 20% короткострокових зобов'язань підприємства, іншими словами, у випадку підтримки залишку коштів на рівні звітної дати (переважно за рахунок забезпечення рівномірного надходження платежів від контрагентів) короткострокова заборгованість, що має місце на звітну дату, може бути погашена за 5 днів [31, с. 520].

Загальна платоспроможність підприємства визначається як здатність покрити всі зобов'язання підприємства (короткострокові і довгострокові) усіма її активами. Природним є наступне обмеження для коефіцієнта: $k_{o.n.} \geq 2$ [13, с. 395].

Основним фактором, що обумовлює загальну платоспроможність, є наявність у підприємства реального власного капіталу.

Самі по собі ці коефіцієнти не несуть серйозного значення, однак, узяті за ряд тимчасових інтервалів, вони досить повно характеризують роботу підприємства.

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами (самофінансування) характеризує наявність власних оборотних коштів у підприємства, необхідних для його фінансової стійкості. Він визначається як відношення різниці між обсягами джерел власних коштів (реальний власний капітал) і фактичною вартістю основних коштів і інших позаоборотних активів (підсумок I розділу активу балансу) до фактичної вартості оборотних коштів, що знаходяться в наявності у підприємства, у виді виробничих запасів,

незавершеного виробництва, готової продукції, коштів, дебіторських заборгованостей і інших оборотних активів (підсумок II розділу активу балансу). Нормальне значення даного коефіцієнта становить 0,3–0,4 [15, с. 198].

У залежності від отриманих конкретних значень коефіцієнта поточної ліквідності та коефіцієнта забезпеченості власними коштами, аналіз і оцінка структури балансу розвиваються по двох напрямках :

а) у випадку, якщо хоча б один з цих коефіцієнтів менше гранично припустимого значення, варто визначити коефіцієнт відновлення платоспроможності за 6 місяців за такою формулою (1.1):

$$k_{\text{віднов.}} = \frac{k_{\text{заг.покр.}}^1 + \frac{6}{T} * (k_{\text{заг.покр.}}^1 - k_{\text{заг.покр.}}^0)}{2}, \quad (1.1)$$

де $k_{\text{п.л.}}^1$ – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності ($k_{\text{т.л.}}$) наприкінці звітного періоду;

$k_{\text{п.л.}}^0$ – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності ($k_{\text{т.л.}}$) початку звітного періоду;

6 – період відновлення платоспроможності в місяцях;

T – звітний період у місяцях (12 місяців).

Якщо коефіцієнт відновлення платоспроможності прийме значення більш 1.0, це свідчить про наявність реальної можливості в підприємства відновити свою платоспроможність. Якщо цей коефіцієнт виявиться менше 1.0, то в підприємства немає реальної можливості відновити свою платоспроможність.

б) якщо $K_{\text{заг.покр.}}$ і $K_{\text{самофінансування}}$ більше відповідних граничних значень чи рівні їм, варто розрахувати коефіцієнт утрати платоспроможності за 3 місяці за такою формулою (1.2):

$$k_{\text{ут.}} = \frac{k_{\text{п.л.}}^1 + \frac{3}{T} * (k_{\text{п.л.}}^1 - k_{\text{п.л.}}^0)}{k_{\text{п.л. норм}}}, \quad (1.2)$$

де 3 – період утрати платоспроможності;

T – звітний період (12 місяців);

$K_{\text{заг.покр. норм}}$ – нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності ($k_{\text{п.л.}}$), рівне 2.

Якщо коефіцієнт утрати платоспроможності $k_{ут.}$ прийме значення більше 1, то в підприємства є реальна можливість не втратити свою платоспроможність.

Платоспроможність підприємства визначається і рівнем оптимізації та синхронністю грошових потоків по підприємству, тому доцільно також провести аналіз показників ефективності управління грошовими потоками, методика розрахунку якого наведена в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Показники ефективності грошових потоків*

Назва показника	Алгоритм розрахунку
Рівень грошового обороту на одиницю активів	$(ПГП + ВГП)/Сер. А$
Рівень грошового обороту на одиницю реалізованої продукції	$(ПГПо + ВГПо)/ВР$
Чистий грошовий потік	$ПГП - ВГП$
Коеф. якості чистого грошового потоку	$(ЧП + А_m)/ЧГП$
Коеф. ліквідності ГП	$ПГП/ВГП$
Ступінь покриття поточних зобов'язань ЧГП, %	$ЧГП/ПЗ \cdot 100$
Коеф. ефективності грошових потоків	$ЧГП/ВГП$

* Джерело: [8, с. 559–572], [18, с. 177].

Дані показники надають можливість оцінити ефективність грошових потоків на підприємстві задля подальшої їх оптимізації та загальної оцінки платоспроможності підприємства.

При аналізі платоспроможності також доцільно розглянути показники, що аналізують рівномірність грошових потоків підприємства [20, с. 156]:

– середньоквадратичне відхилення надходження грошових коштів (σN) характеризує діапазон коливань позитивного грошового потоку, тобто визначає наскільки рівномірно надходять кошти протягом періоду, що досліджується (1.3):

$$\sigma N = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\bar{N} - N_n)^2}{n}}, \quad (1.3)$$

де $\bar{N}$ – середній за період обсяг позитивного грошового потоку;

N_n – обсяг позитивного грошового потоку за n -ий період.

– коефіцієнт варіації надходження грошових коштів (KVn) визначає ступінь нерівномірності витрачання грошових коштів (1.4):

$$KVn = \frac{\sigma n}{\bar{N}} \times 100, \quad (1.4)$$

де: σn – середньоквадратичне відхилення надходження грошових коштів;

$\bar{N}$ – середній за період обсяг позитивного грошового потоку.

– коефіцієнт рівномірності надходження грошових коштів (KpN), що характеризує ступінь рівномірності надходження грошових коштів (1.5).

$$KpN = 100 - KVn, \quad (1.5)$$

де KVn – коефіцієнт варіації надходження грошових коштів.

Для більш детального аналізу платоспроможності та ліквідності підприємств доцільно також робити розрахунки інтегрального та загального показника платоспроможності щодо всіх зобов'язань, методику яких наведено в табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Розрахунок інтегрального показника та загального показника платоспроможності щодо всіх зовнішніх зобов'язань

Назва показника	Алгоритм розрахунків	Характеристика
Інтегральний показник	$I_{\Pi} = \frac{K_{an}}{0,2} + \frac{K_{pn}}{0,5} + \frac{K_{zn}}{1}$ Кап - коеф. абсолютної платоспроможності; Кпп – коеф. проміжної платоспроможності; Кзп – коеф. загальної платоспроможності	Нормативна величина показника має значення $> 3,0$, що свідчить про достатність рівня всіх складових його ознак
Загальний показник платоспроможності щодо всіх зовнішніх зобов'язань	$P_3 = \frac{A1 + 0,5 \cdot A2 + 0,3 \cdot A3}{\Pi1 + 0,5 \cdot \Pi2 + 0,3 \Pi3}$	Показник свідчить які перспективи має підприємство щодо погашення усіх своїх боргів по залучених фінансових ресурсах, як це вплине на формування нормативної величини залишків активів, що забезпечують безперебійну діяльність підприємства в межах визначеної потужності, якщо всі кредитори одночасно пред'являть йому свої вимоги

Отже, на основі усіх вищенаведених показників ми маємо змогу проаналізувати фінансову звітність підприємства та зробити певні висновки щодо стану платоспроможності підприємства та резервів її підвищення.

1.3. Методика планування платоспроможності підприємства

В сучасних умовах форми фінансових відносин терплять серйозні зміни. Під час становлення ринку і підприємництва в Україні відбувалось не тільки роздержавлення економіки, приватизація підприємств, їх демонополізація для складання вільного економічного сектору, розвиток конкуренції, лібералізація цін і зовнішньоекономічних зв'язків підприємств, але й фінансове оздоровлення господарських суб'єктів, утворення адекватної системи фінансових відносин.

Фінанси підприємства, будучи частиною загальної системи фінансових відносин, характеризують процес утворення, розподілу і використання доходів на підприємствах різних галузей народного господарства і відображають їх фінансовий стан платоспроможності. Для рішення будь якої фінансової задачі, необхідно спочатку її чітко сформулювати і встановити строки, тому що ефективна діяльність підприємств в умовах ринкової економіки можлива лише за умови розробки планів розвитку, фінансових планів та виробничих програм. Розробка та обґрунтування фінансових планів підприємства здійснюється на основі системи прогресивних техніко-економічних норм і нормативів, організаційних умов роботи в плановому періоді. Також, значною мірою ефективна діяльність підприємств залежить від того, наскільки достовірно вони передбачають дальню і ближню перспективу свого розвитку, тобто від прогнозування. Тому однією з головних задач фінансового менеджменту є поточне планування та прогнозування грошових потоків, які забезпечують здійснення своєчасних платежів кредиторам і постачальникам, безперервно підтримують задовільну

поточну ліквідність і платоспроможність, дозволяють розробити варіанти оптимальної структури балансу, що є необхідною умовою довгострокового успішного існування підприємства.

Основою механізму управління політикою платоспроможності підприємства в системі його елементів є планування комплексу показників фінансового стану підприємства. В процесі планування визначаються основні показники ліквідності активів, фінансової стійкості та ділової активності фінансових менеджерів підприємства.

Дослідження показало, що проблемі фінансового планування деяких показників платоспроможності підприємства приділяли і приділяють значну увагу науковці і практики, такі як: М.С. Абрютін і О.В. Грачов, І.О. Бланк, А.П. Градов і Б.І. Кузіна, Ф.І. Євдокімов та О.В. Мізіна, К.В. Ізмайлова, Г.В. Савицька, І.О. Петровська і Д.В. Клиновий, В.С. Загорський, А.М. Поддєрьогін та інші. В своїх роботах науковцями приділяється увага фінансовому плануванню, прогнозу грошових потоків, змісту перспективного, поточного і оперативного фінансового планування, ліквідності активів, фінансової стійкості підприємства. Але в наукових працях недостатньо вирішеною є проблема перспективного і поточного планування показників ліквідності і платоспроможності підприємства, фінансової стійкості, оцінки активності фінансових менеджерів, прогнозування комплексних показників фінансового стану підприємства.

Перспективне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропорції та темпи розширеного відтворення, є основною формою реалізації головної цілі підприємства. Воно повинно включати розробку фінансової стратегії підприємства та прогнозування його фінансової діяльності за наступними напрямками: прогноз фінансових результатів (форма № 2); прогноз руху грошових коштів (форма № 3); прогноз балансу (форма № 1); прогноз фінансового стану платоспроможності підприємства [33, с. 15–19]. Таким чином, результатом перспективного фінансового планування є розробка системи перелічених документів (рис. 1.2).

Прогноз фінансових результатів (форма № 2) показує: прогноз доходів від реалізації продукції, робіт послуг; чистий дохід; обсяг прибутку, який має бути одержаним у наступному періоді [35, с. 15–19].

Прогноз руху грошових коштів (форма № 3) відображає рух грошових потоків за операційною й інвестиційною фінансовою діяльністю. Він дає можливість визначити джерела капіталу й оцінити його використання в наступному періоді. За допомогою прогнозу руху грошових коштів слід визначити, скільки грошових коштів необхідно вкласти в господарську діяльність підприємства, синхронність надходження і витрачання цих коштів, що дає можливість визначити потребу в залученні капіталу і перевірити майбутню ліквідність підприємства [35, с. 15–19].



Рис. 1.2. Система прогнозних документів перспективного фінансового планування на підприємстві [35, с. 15–19]

Прогноз балансу підприємства (форма № 1) відображає джерела капіталу (пасив) і його розміщення (актив) на перспективу. Структура балансу, що прогнозується, повинна відповідати загальноновживаній структурі балансу підприємства, оскільки за вихідний береться бухгалтерський баланс підприємства на останню дату [35, с. 15–19].

Комплексна оцінка ліквідності балансу розраховується загальним відносним коефіцієнтом та визначаються конкретні напрямки змін щодо поліпшення структури активів і пасивів та підвищення ефективності виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Планування ліквідності (платоспроможності) підприємства здійснюється на основі зіставлення прогнозів грошових надходжень і виплат протягом планового періоду. До основних інструментів планування ліквідності належать оперативний фінансовий план (бюджет) та бюджет робочого капіталу.

У разі оперативного фінансового планування за одиницю планування може братися день, тиждень, декада чи місяць. Період планування ліквідності (щоденне, щотижнєве, щодакне, щомісячне) залежить від конкретних умов діяльності підприємства, обсягу щоденних оборотів грошових коштів, наявної інформації для прогнозування.

Головним завданням короткострокових фінансових бюджетів є оперативне забезпечення керівництва підприємства інформацією про очікувані грошові надходження та видатки для завчасного вирішення можливих проблем з платоспроможністю. Отже, категоричним імперативом (настійною вимогою) будь-якого короткострокового фінансового планування є принцип забезпечення платоспроможності підприємства протягом одиниці планового періоду (день, тиждень, місяць) [54, с. 54–59].

Як правило, оперативний фінансовий план складається на 12 місяців з розбивкою по окремих місяцях. Цей вид планування має револьверний характер: із закінченням першого місяця планового періоду починається планування грошових надходжень та витрат місяця, що слідує за останнім місяцем вказаного періоду, а також конкретизуються планові показники інших місяців. Для крупних підприємств з великим обсягами грошових потоків фінансових планів може бути недостатньо для оперативного управління платоспроможністю квартальних чи місячних. На таких підприємствах доцільно запровадити щомісячне планування з розбивкою по декадах і навіть по днях.

Оперативний фінансовий план являє собою балансову таблицю, що містить інформацію про грошові надходження та видатки підприємства. За структурою він може складатися з таких елементів:

- залишок грошових коштів на початок планового періоду;
- грошові надходження;
- грошові видатки;
- залишок (дефіцит) грошових коштів на кінець планового періоду;
- операції в рамках збалансування планових показників.

Склад окремих позицій плану може різнитися залежно від галузевої належності підприємства та рівня деталізації прогнозних показників. Можливе також складання оперативного фінансового плану в розрізі окремих проектів, видів продукції, центрів прибутковості (затрат), підрозділів тощо.

На переважній більшості підприємств основною складовою грошових надходжень є грошові доходи від реалізації продукції. Однак у результаті надання платіжних відстрочок покупцям чи порушення ними розрахунково-платіжної дисципліни фактичні обсяги грошових надходжень в окремих періодах здебільшого не збігаються з обсягами реалізації продукції (в оптових цінах) у цих періодах. З метою прогнозування грошових надходжень від реалізації в окремих періодах з урахуванням коефіцієнта інкасації дебіторської заборгованості доцільно складати прогнозний графік грошових надходжень. Цей графік формується на основі аналізу вхідних грошових потоків у попередніх періодах, галузевої специфіки (і тенденцій) здійснення розрахунків, досвіду співпраці з дистриб'юторами, іншими типами споживачів та з використанням інформації щодо умов розрахунків, яка міститься в укладених контрактах. У процесі прогнозування рекомендується використовувати метод екстраполяції: обсяги очікуваних грошових надходжень у плановому періоді можна спроектувати на основі побудови та аналізу рядів динаміки [15, с. 198].

Прогнозний графік грошових надходжень і погашення дебіторської заборгованості за умови, що розрахунки за відвантажену продукцію здійснюються таким чином [49, с. 432]:

– протягом 1-го місяця з моменту відвантаження продукції надходить 20% коштів за неї;

– протягом 2-го місяця — 30%;

– протягом 3-го місяця — 40% ;

– протягом 4-го місяця — 8%;

– безнадійна заборгованість — у середньому 2% від обсягів реалізації.

Складання фінансового плану може здійснюватися в такому порядку:

1. На основі бюджету реалізації слід визначити обсяги очікуваної виручки від реалізації в розрізі окремих місяців.

2. Складання прогностного графіка грошових надходжень від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

3. З використанням даних щодо прогностичних обсягів реалізації та виробництва, планових калькуляцій собівартості продукції формується бюджет виробництва, в якому відображаються необхідні затрати для виготовлення планових обсягів продукції.

4. На основі бюджету виробництва, інших часткових бюджетів (бюджету матеріальних затрат, затрат на персонал тощо) розраховується потреба в коштах на фінансування оборотних активів.

5. Відділ постачання у співпраці із бухгалтерськими службами повинен розробити бюджет затрат на сировину (матеріали) та бюджет виробничих запасів, у яких з розбивкою по окремих місяцях вказуються суми грошових коштів, що перераховуватимуться постачальникам за сировину, матеріали тощо. Для цього аналізуються платіжні умови відповідних договорів поставки, прайс-листи постачальників, а також дані з розшифровки та середнього рівня кредиторської заборгованості за товари, роботи послуги, які мали місце у попередніх періодах.

6. Бухгалтер, відповідальний за облік заробітної плати, разом з фінансовим директором складає бюджет витрат на заробітну плату на основі: відображеної у бюджеті виробництва потреби у виробничому персоналі; в бюджеті адміністративних витрат — потреби в адміністративному персоналі,

а також з використанням відповідних наказів щодо встановлення посадових окладів. При цьому враховуються також витрати зі сплати обов'язкових нарахувань на заробітну плату, а також строки виплати заробітної плати та перерахування платежів у бюджет.

7. На основі відповідних договорів, наказів, даних звітних періодів тощо складаються бюджети інших витрат, в тому числі бюджет витрат на збут, бюджет адміністративних витрат тощо, а також графіки відповідних грошових видатків [9, с. 528].

Охарактеризований порядок збору та обробки інформації діє за звичайної операційної діяльності, коли відсутні суттєві коливання в обсягах виробництва, реалізації продукції та напрямках діяльності підприємства. У разі ж планування змін у фінансово-господарській діяльності, які зумовлюють рух коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності, в процесі складання фінансового плану використовується інформація, яка міститься у відповідних часткових бюджетах. Наприклад, враховуючи інформацію, що міститься в бюджеті виробництва і планах фінансових вкладень, визначається потреба в капіталі для фінансування необоротних активів та складається бюджет інвестицій з конкретними графіками відповідних грошових витрат.

На основі зіставлення грошових надходжень і витрат визначається дефіцит чи надлишок грошових коштів у плановому періоді. Надлишок коштів спрямовується, як правило, на фінансування додаткових інвестицій, погашення довгострокових позичок чи виплату дивідендів (якщо наявне відповідне джерело). У разі дефіциту фінансового бюджету, на думку досвідчених економістів, слід вжити заходів щодо додаткового залучення ресурсів із зовнішніх джерел чи зменшення видаткової частини, в т. ч. шляхом реструктуризації заборгованості, використання лізингу замість купівлі основних засобів тощо [56, с. 432].

На практиці часто трапляються ситуації, коли відбувається затримка платежів за відвантаженою продукцією, взаємозалік зустрічних платежів,

зменшується обсяг реалізації продукції, діють інші чинники, які призводять до фактичного зменшення дохідної частини бюджету. З метою усунення позапланового дефіциту ліквідності виникає необхідність оперативного перегляду (коригування) бюджету. Збалансованості можна досягти двома шляхами:

- 1) покриваючи дефіцит ресурсів збільшенням дохідної частини до необхідного рівня (якщо підприємство має вільний доступ до ринків капіталів);
- 2) зменшуючи планові обсяги грошових видатків (якщо підприємство має обмежені можливості фінансування) [43, с. 54–60].

У першому випадку фінансовий бюджет буде вторинним, оскільки спочатку формується видаткова частина, основою якої є інформація щодо затрат (міститься у часткових (первинних) бюджетах). Якщо ж джерела фінансування підприємства обмежені, то інформація про можливі грошові надходження буде основою для розробки всіх інших бюджетів. У даному разі як первинний буде саме фінансовий бюджет, а всі інші бюджети розроблятимуться, виходячи з максимально допустимого рівня затрат.

Перегляд видаткової частини бюджету доцільно розглядати колегіально (за участю керівництва підприємства, керівників структурних підрозділів підприємства), при цьому можливі різноманітні підходи до проблеми перегляду видатків. Рекомендується використовувати підхід до перегляду видатків бюджету, що буде заснований на виробленій системі пріоритетів фінансування (оплати) поточних видатків підприємства. До пріоритетних можуть належати такі витрати (видатки) бюджету:

- заробітна плата робітників у розрахунку на виробничу програму підприємства;
- платежі в позабюджетні фонди;
- витрати на закупівлю комплектуючих виробів (матеріалів), необхідних для виконання виробничої програми підприємства і забезпечення функціонування виробничих приміщень і системи комплектацій (інженерних мереж);

- оплата спожитої електроенергії;
- сплата податків у бюджети всіх рівнів [34, с. 36–41].

Підкреслимо, що фінансові служби підприємств повинні розробити власну систему пріоритетних платежів, враховуючи конкретні умови діяльності.

Важливим чинником, який слід враховувати при складанні оперативного фінансового плану, є необхідність дотримання правил та принципів фінансування підприємства. Планування потреби в капіталі та заходів щодо її покриття слід здійснювати, враховуючи правила горизонтальної та вертикальної структури балансу. Саме тому оперативний фінансовий бюджет доцільно інтегрувати в бюджетування балансу. Це дасть змогу, оперативно перевірити, яким чином заходи для забезпечення поточної платоспроможності впливають на загальну фінансову рівновагу підприємства, зокрема показники фінансової незалежності, ліквідності тощо, які розраховуються на основі окремих статей балансу. Найважливішим інструментом перевірки узгодженості показників балансу та оперативного фінансового плану на предмет забезпечення стабільної фінансової рівноваги є прогнозування робочого капіталу (Working Capital Prognosen). Для більшої об'єктивності планування робочого капіталу до складу оборотних активів доцільно включати не всю дебіторську заборгованість, а лише чисту реалізаційну вартість поточної дебіторської заборгованості.

Бюджет робочого капіталу базується на плануванні змін у складі короткострокових активів та пасивів, отже, безпосередньо не стосується фінансових результатів (звіту про прибутки та збитки) [36]. Основна мета бюджетування робочого капіталу полягає у прогнозуванні змін показників ліквідності в плановому періоді, що створює базу для оперативного управління ліквідністю. Якщо протягом планового періоду обсяг робочого капіталу залишається стабільним, то це означає, що фінансування підприємства здійснюватиметься відповідно до принципу конгруентності строків.

Як свідчить практика, планування ліквідності є слабким місцем підприємств малого та середнього бізнесу. В Швейцарії, наприклад, короткострокові фінансові плани складають лише близько 20 % малих і 40 % середніх підприємств. Лише 10% усіх підприємств цієї групи складають план руху грошових коштів (план Cash-flow) [3, с. 208]. На вітчизняних підприємствах ці цифри є ще виразнішими.

Таким чином, можемо констатувати, що оцінка та планування платоспроможності підприємства у сучасному світі є одним з головних інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємства та його ефективного функціонування на ринку. Лише за умови належного рівня поточної та стратегічної платоспроможності підприємства, підприємство буде здатне вчасно та в повному обсязі розраховуватися зі своїми поточними та довгостроковими зобов'язаннями та платежами, підтримуючи свій нормальний ритм господарської діяльності.

РОЗДІЛ II

ДОСЛІДЖЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ЮВЕЛІРІКА»

2.1. Аналіз майна підприємства та джерел його формування

«Золота майстерня Ювеліріка» – товариство з обмеженою відповідальністю, що було засновано у березні 2005 року, як підприємство, що займається виготовленням ювелірних виробів з дорогоцінних металів [37].

У додатках до даної курсової роботи розміщена необхідна інформація для оцінки платоспроможності підприємства, а саме Баланс, Звіт про фінансові результати та Звіт про рух грошових коштів за останні 3 роки (2015–2017 рр.).

Загалом, фінансовий стан підприємства характеризується розміщенням та використанням засобів (активів) та джерел їх формування (особистий капітал та обов'язки, тобто пасивів). Ці відомості наведені в Балансі (формі № 1) досліджуваного підприємства.

Основними факторами, які визначають фінансовий стан підприємств є, по-перше, виконання фінансового плану та поповнення по мірі потреби особистого оборотного капіталу за рахунок прибутку й, по-друге, швидкість обертання оборотних засобів (активів).

Управління ліквідністю та платоспроможністю – це розміщення коштів підприємства таким чином, щоб можна було достатньо швидко реалізувати свої активи і отримувати грошові кошти для оплати своїх зобов'язань. Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів і поточних зобов'язань. Тому на першому етапі дослідження платоспроможності ТОВ «Ювеліріка» проаналізуємо склад майна та джерела його формування.

Аналізуючи структуру активів ТОВ «Ювеліріка» (рис. 2.1), слід зазначити, що протягом останніх трьох років (2015–2017 рр.) відбувалось

зростання частки оборотних активів над необоротними активами в загальному обсязі майна підприємства.

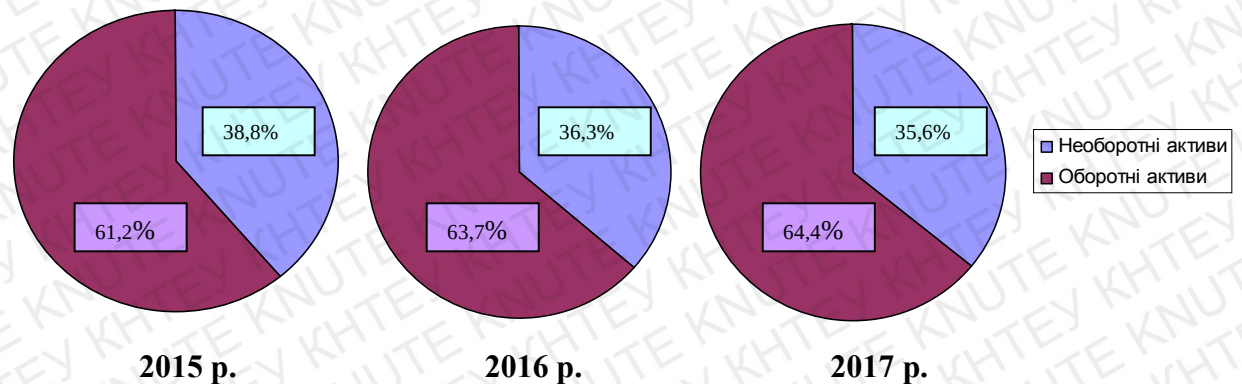


Рис. 2.1. Структура активів ТОВ «Ювеліріка» у 2015–2017 рр.

Загалом у 2015 році необоротні активи у загальному обсязі активів ТОВ «Ювеліріка» становили 38,8%, у 2016 – 36,3% та 35,6% у 2017 році, а оборотні активи відповідно 61,2%, 63,7 та 64,4% в загальному обсязі активів.

Динаміка обсягів та структура необоротних активів наведена в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка обсягів та структура необоротних активів ТОВ «Ювеліріка»

Показники	Обсяги, тис. грн			Абсол. приріст	Питома вага, %			Абсол. приріст
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017–2015 рр.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017–2015 рр.
Нематеріальні активи	155	116	120	-35	0,05	0,04	0,04	-0,01
первісна вартість	213	214	220	7	0,07	0,08	0,08	0,01
накопичена амортизація	58	98	100	42	0,02	0,04	0,04	0,02
Основні засоби	1468	1460	1320	-148	0,51	0,55	0,49	-0,02
первісна вартість	1491	1652	1470	-21	0,52	0,62	0,55	0,03
знос	23	192	150	127	0,01	0,07	0,06	0,05
інші фінансові інвестиції	284765	265155	267003	-17762	99,43	99,41	99,46	0,03
Усього необоротні активи	286388	266731	268443	-17945	100,00	100,00	100,00	00,00

Порівнюючи 2017 рік з 2015 роком, слід зазначити, що нематеріальні активи підприємства зменшились на 35 тис. грн, проте їх питома вага в загальному обсязі необоротних активів підприємства протягом двох останніх років залишилась на рівні 0,04%. Обсяги основних засобів зменшились на 148 тис. грн, що в загальній вартості необоротних активів становило 1320 тис. грн (0,49%). Інші фінансові інвестиції становили найбільшу частку протягом усіх досліджуваних років (99,46% в 2017 році) – незважаючи на їх зменшення порівняно з 2015 роком на 17762 тис. грн.

Динаміка обсягів та структура оборотних активів досліджуваного підприємства наведена в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка обсягів та структура оборотних активів ТОВ «Ювеліріка»

Показники	Обсяги, тис. грн			Абсол. приріст	Питома вага, %			Абсол. приріст
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017–2015 рр.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017–2015 рр.
Запаси	200	160	147	-53	0,04	0,03	0,03	-0,01
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	13446	676	800	-12646	2,97	0,14	0,16	-2,81
Дебіторська заборгованість за розвахунками з бюджетом	50	—	—		0,01			-0,01
Інша поточна дебіторська заборгованість	187833	206670	235370	47537	41,56	44,05	48,54	6,98
Поточні фінансові інвестиції	217213	222536	203678	-13535	48,06	47,43	42,00	-6,05
Гроші та їх еквіваленти	39959	39469	44900	4941	8,84	8,41	9,26	0,42
Усього оборотні активи	451970	469145	484895	32925	100,00	100,00	100,00	00,00

Як бачимо з таблиці, обсяги запасів підприємства протягом трьох років зменшились на 53 тис. грн, а дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зменшилась на 12646 тис. грн, таке зменшення є свідченням, на фоні підвищення обсягів чистого доходу підприємства впродовж останніх років,

покращення ефективності управління нею. Інша поточна дебіторська заборгованість зросла на 47537 тис. грн в 2017 році (її частка є найбільшою в обсязі оборотних активів – 48,54%). Також Поточні фінансові інвестиції зменшились на 13533 тис. грн, на 6,05% в загальному обсязі оборотних активів у порівнянні з 2015 роком. А обсяг грошей та їх еквівалентів зріс на 4941 тис. грн (0,42%).

Оптимальна структура оборотних активів, виходячи з нормативних показників, становить: запаси – 70%, дебіторська заборгованість – 20%, грошові кошти – 10%. Однак з даних таблиці видно, що структура оборотних активів підприємства не відповідає оптимальній. Отже, керівництву потрібно в найближчій перспективі вжити заходів щодо її покращення.

Зростання оборотності грошових коштів зумовлюють зростання платоспроможності підприємства та покращення його фінансового стану. Значне зростання дебіторської заборгованості підприємства вимагає її трансформації і перетворення у грошові кошти. Підприємству необхідно провести ряд заходів щодо вивільнення грошових коштів з дебіторської заборгованості, що призведе до зростання їх оборотності та покращення платоспроможності підприємства, а, відповідно, покращення його фінансового стану.

Наступним етапом дослідження платоспроможності підприємства є аналіз джерел формування майна ТОВ «Ювеліріка» протягом 2015–2017 рр. Як видно з рис. 2.2, у складі пасивів ТОВ «Ювеліріка» найбільша частина належить власним засобам утворення активів, тобто власному капіталу.

У 2015 році частка власного капіталу в загальному обсязі джерел формування майна складала 86,9%, у 2016 – 88,2%, а у 2017 році 87,1%. Залучені ж кошти у 2015 році становили 13,1%, у 2016 – 11,8% та 12,9% у 2017 році.

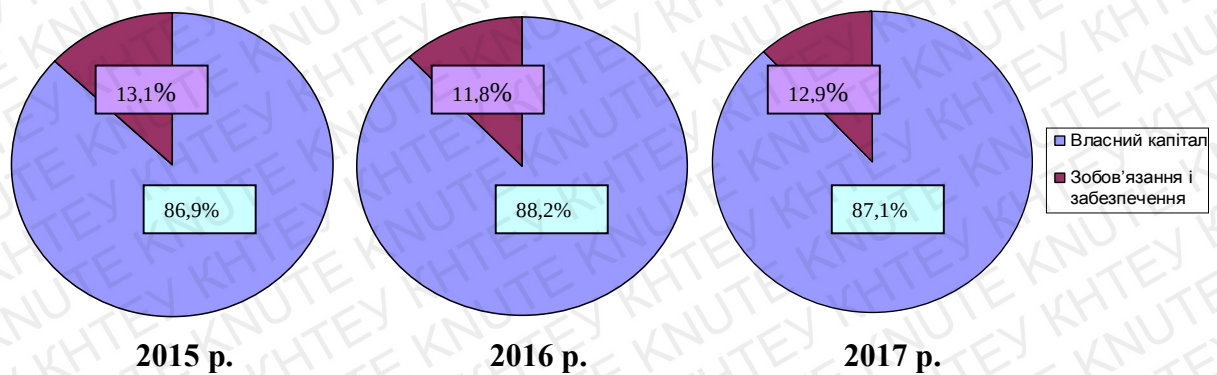


Рис. 2.2. Структура капіталу ТОВ «Ювеліріка» у 2015–2017 рр.

Динаміка обсягів та структура власних джерел формування майна ТОВ «Ювеліріка» наведена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка обсягів та структура власного капіталу ТОВ «Ювеліріка»

Показники	Обсяги, тис. грн.			Абсол. приріст 2017– 2015 рр.	Питома вага, %			Абсол. приріст 2017– 2015 рр.
	2015 р.	2016 р.	2017 р.		2015 р.	2016 р.	2017 р.	
Зареєстрований (пайовий) капітал	55000	55000	55000	–	8,57	8,48	8,38	-0,19
Додатковий капітал	814	814	814	–	0,13	0,13	0,12	0,00
Резервний капітал	567831	567831	567831	–	88,50	87,53	86,50	-2,01
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	17940	25097	32815	14875	2,80	3,87	5,00	2,20
Усього власний капітал	641585	648742	656460	14875	100,00	100,00	100,00	0,00

Як бачимо, власний капітал ТОВ «Ювеліріка» складається із зареєстрованого капіталу, додаткового, резервного капіталу та нерозподіленого прибутку. При цьому резервний капітал є базисом формування власних джерел фінансування досліджуваного підприємства.

Однак, в результаті зростання нерозподілених прибутів на 14875 тис. грн у 2017 році порівнянно з 2015 роком, частка резервного капіталу в загальному обсязі скоротилася на 2,01%, а нерозподілені прибутки зросли на 2,2% та становили 32815 грн. Всі інші статті власного капіталу протягом 2015–2017 рр. залишались без змін.

Динаміка обсягів та структура позикових джерел формування майна наведена в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Динаміка обсягів та структура позикового капіталу
ТОВ «Ювеліріка»**

Показники	Обсяги, тис. грн.			Абсол. приріст	Питома вага, %			Абсол. приріст
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017– 2015 рр.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017– 2015 рр.
Довгострокові зобов'язання і забезпечення								
Довгострокові забезпечення	37915	35503	39118	1203	39,18	40,75	40,38	1,20
Усього довгострокові забезпечення	37915	35503	39118	1203	39,18	40,75	40,38	1,20
Поточні зобов'язання і забезпечення								
Поточна кредиторська заборгованість за:								
товари, роботи, послуги	12448	5505	6200	-6248	12,86	6,32	6,40	-6,46
розрахунками з бюджетом	600	957	820	220	0,62	1,10	0,85	0,23
розрахунками зі страхування	183	206	233	50	0,19	0,24	0,24	0,05
розрахунками з оплати праці	488	421	403	-85	0,50	0,48	0,42	-0,09
Інші поточні зобов'язання	45139	44542	50104	4965	46,64	51,12	51,72	5,07
Усього поточні зобов'язання і забезпечення	58858	51631	57760	-1098	60,82	59,25	59,62	-1,20
Всього	96773	87134	96878	105	100,00	100,00	100,00	0,00

Як бачимо з таблиці, довгострокові зобов'язання в 2017 році зросли на 1203 тис. грн, зі значенням 39118 тис. грн. вони склали 40,38% в загальному обсязі позикових пасивів. Поточна кредиторська заборгованість за товари та розрахунки з оплати праці зменшилась протягом 2015–2017 років на 6248 тис. грн та 85 тис. грн відповідно, а кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом та зі страхування збільшились на 220 тис. грн та 50 тис. грн відповідно. Інші поточні зобов'язання у 2017 році зменшились на 1098 тис. грн. Слід зазначити, що інші поточні зобов'язання становили найбільшу частку в обсязі залучених коштів підприємства –60,82% у 2015 році, 59,25% у 2016 році та 59,62% у 2017 році.

Отже, так як більш ніж на 85% майно підприємства фінансується за рахунок власного капіталу, то відповідно залежність підприємства від зовнішніх джерел, що використовуються ТОВ «Ювеліріка» для формування активів невелика. Співвідношення між обсягами довгострокових та поточних зобов'язань, які забезпечують формування активів у 2017 році склало 1:1,2. Лише близько 20% оборотних активів підприємства у 2017 році формувалося за рахунок позикових коштів.

2.2. Аналіз грошових потоків підприємства

Метою управління грошовими коштами є забезпечення постійної платоспроможності підприємства, що дає підставу ототожнювати управління грошовими активами з управлінням платоспроможністю.

Основною метою аналізу грошових потоків підприємства є визначення причин нестачі чи надлишку коштів, а також джерел їх формувань, надходжень і напрямів використання. Для дослідження ефективності управління грошовими потоками необхідно розрахувати та проаналізувати ряд показників, а саме такі як: ліквідний грошовий потік, коефіцієнт ліквідності грошових потоків, обертання грошових коштів. [13, с. 395].

Ліквідний грошовий потік характеризує абсолютну величину грошових коштів, які отримані від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства. [13, с. 395]. Він є важливим показником для внутрішніх користувачів (менеджерів, власників) суб'єкта господарювання, адже визначає вплив позики та кредитів на діяльність підприємства. У ТОВ «Ювеліріка» повністю відсутні короткострокові та довгострокові кредити банків тому робити даний аналіз не має сенсу.

Як вже було зазначено, платоспроможність підприємства визначається і рівнем оптимізації та синхронністю грошових потоків по підприємству, тому нами був проведений аналіз показників ефективності управління грошовими потоками ТОВ «Ювеліріка» (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Показники ефективності грошових потоків ТОВ «Ювеліріка»

Назва показника	Рік			Абсолютний приріст	
	2015	2016	2017	2016–2015	2017–2016
Рівень грошового обороту на одиницю активів, %	0,28	0,39	0,31	0,10	-0,08
Рівень грошового обороту на одиницю реалізованої продукції, %	1,46	1,77	7,34	0,31	5,57
Чистий грошовий потік, грн	19800	-1490	4428	-21290	5918
Коефіцієнт якості чистого грошового потоку	3,19	96,11	-18,29	92,92	-114,40
Коефіцієнт ліквідності ГП	1,22	1,00	1,05	-0,22	0,05
Ступінь покриття поточних зобов'язань ЧПП, %	33,64	-2,89	7,67	-36,53	10,55
Коефіцієнт ефективності грошових потоків	0,21	-0,01	0,04	-0,22	0,05

Рівень грошового обороту на одиницю активів характеризує рівень генерування грошових потоків у процесі господарської діяльності підприємства. У даному випадку цей показник зменшився на 0,08 у 2017 році, порівняно з 2016 р., і так як він не дорівнює 1 (0,31), як цього потребує нормативне значення, він свідчить про рівень нижче середнього генерування грошових потоків від активів.

Рівень грошового обороту на одиницю реалізованої продукції має позитивну тенденцію до збільшення, і його показник в останньому досліджуваному періоді становив 7,34, що свідчить про достатній рівень генерування грошового потоку за рахунок виручки від реалізації. Також спостерігалось збільшення чистого грошового потоку у 2017 році, порівнюючи з 2016 роком, на 5 918 грн, що набагато краще, ніж минулорічна ситуація, де відбулось його зменшення на 21 290 грн. у 2016 році адже за рахунок цього воно може покривати свою довгострокову заборгованість, інвестувати в свою діяльність, а також це збільшує його платоспроможність. Коефіцієнт якості чистого грошового потоку у 2015 році становив 3,19, у 2016 році різко зріс до 96,11, проте у 2017 році має негативне значення – 18,29. Коефіцієнт ліквідності у 2016 році становить рівно 1, що говорить про можливість покриття вихідного грошового потоку за рахунок позитивного грошового потоку. У 2017 році даний показник збільшився до 1,05.

Ступінь покриття поточних зобов'язань за рахунок чистого грошового потоку становить 7,67% у 2017 році, що свідчить про існуючу можливість покриття зобов'язань саме за рахунок надлишкових коштів.

Коефіцієнт ефективності грошових потоків у 2017 становив 0,04, що є звісно краще ніж значення -0,01 у 2016 році, адже від'ємне значення вказує на дуже низьку можливість підприємству створювати додаткові грошові кошти, що сприяє зростанню вартості абсолютної ліквідності активів. Також для детального розуміння впливу руху грошових коштів на платоспроможність підприємства, слід розрахувати такий показник як оборотність грошових коштів (рис. 2.3).

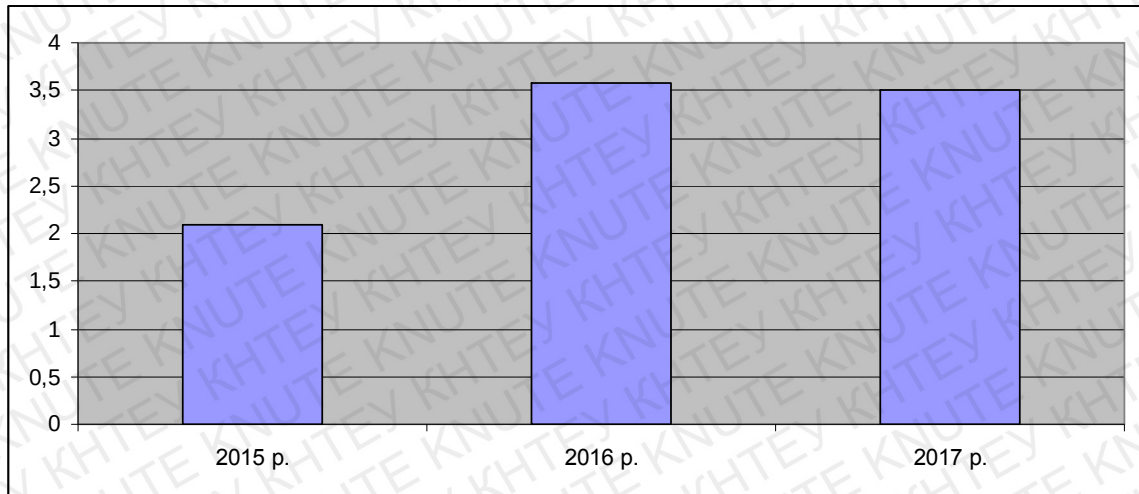


Рис. 2.3. Оборотність грошових коштів у 2015–2017 рр.

Оборотність грошових коштів – це кількість оборотів коштів підприємства за рік. Він розраховується за наступною формулою (2.1):

$$O_{ГК} = \frac{ДР}{ГК + ДЗ}, \quad (2.1)$$

де $O_{ГК}$ – оборотність грошових коштів;

ДР – дохід від реалізації;

ГК – грошові кошти;

ДЗ – дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги.

Як бачимо з рис. 2.3, оборотність грошових коштів ТОВ «Ювеліріка» мала своє найменше значення у 2015 році – 2,09 об., найбільше у 2016 р. – 3,57 об. У 2017 році оборотність грошових коштів становила 3,5 обороти. Тенденція зменшення свідчить про зниження ефективності використання оборотних коштів.

Коефіцієнт руху коштів в результаті операційної діяльності (КРКод) розраховується як (2.2):

$$КРК_{од} = \frac{ЧГП}{ПЗ}, \quad (2.2)$$

де ЧГП – чистий грошовий потік від операційної діяльності;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Динаміка зміни коефіцієнта руху грошових коштів від операційної діяльності на ТОВ «Ювеліріка» у 2015–2017 роках наведена на рис. 2.4.

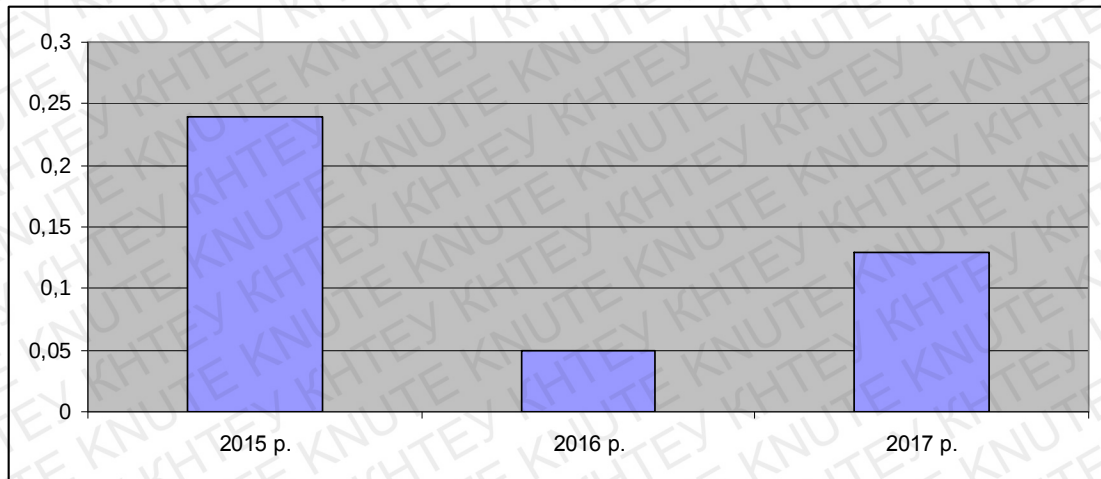


Рис 2.4. Коефіцієнт руху грошових коштів у 2015–2017 рр.

У 2017 коефіцієнт руху грошових коштів від операційної діяльності збільшився на 0,08, порівнюючи з 2016 роком, проте зменшився майже вдвічі у порівнянні з 2015 роком. Його значення становило 0,24 у 2015 році, 0,05 у 2016 році та 0,13 у 2017.

Достатність грошових коштів обумовлює життєздатність, поточну ефективність діяльності підприємства. Якість грошового обороту підприємства визначається не лише складом грошових потоків, але й показниками ритмічності.

Щодо показників, що аналізують рівномірність грошових потоків підприємства протягом досліджуваних років, то їх розрахунок свідчить про те, що надходження грошових коштів на підприємстві відбувалося з рівномірністю трохи вище середнього рівня.

Середньоквадратичне відхилення надходження грошових коштів (σN) склало:

$$\sigma N = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n 8579,33 - (5428)^2}{3}} = 3133,4.$$

Коефіцієнт варіації надходження грошових коштів (KVn) становив:

$$KVn = \frac{3133,4}{8579,33} \times 100 = 36,52.$$

Коефіцієнт рівномірності надходження грошових коштів (KpN) склав:

$$KpN = 100 - 36,52 = 63,48.$$

У наступному пункті розділу нами проведено оцінку загального стану ліквідності та платоспроможності ТОВ «Ювеліріка» та досліджено фактори, що певним чином вплинули на динаміку змін показників платоспроможності протягом досліджуваного періоду.

2.3. Оцінка платоспроможності підприємства

Ринкові умови господарювання зобов'язують підприємство в будь-який період часу бути здатним погасити свої короткострокові зобов'язання, тобто бути платоспроможним та ліквідним. Показники платоспроможності вважаються найбільш важливими із всіх аналітичних показників кредитоспроможності позичальника [53, с. 51–57].

Підприємство вважається ліквідним та платоспроможним, якщо його поточні активи більші, ніж короткострокові зобов'язання. При цьому важливо врахувати, що для успішного фінансового управління підприємства наявні (готівкові) кошти більш важливі, ніж прибуток. Їх відсутність на рахунках в банку в силу особливих обставин кругообігу коштів (неспівпадання моменту потреби і вивільнення коштів в кожний даний момент) може призвести до кризового фінансового стану підприємства [8, с. 215].

Для оцінки реального ступеня ліквідності та платоспроможності підприємства необхідно провести аналіз ліквідності балансу. Потреба в аналізі ліквідності балансу виникає в умовах ринку з посиленням фінансових обмежень і необхідністю оцінки кредитоспроможності підприємства.

Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у грошову форму відповідає терміну погашення зобов'язань. Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні засобів з активу, згрупованих за ступенем їх ліквідності та розташованих у порядку зменшення ліквідності, із зобов'язаннями з пасиву, згрупованими за термінами їх погашення і розташованими в порядку зростання термінів. Групування активів та зобов'язань, для оцінки реального ліквідності балансу ТОВ «Ювеліріка» здійснено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Ювеліріка» за 2015–2017 роки

Актив	2015 р. (грн)	2016 р. (грн)	2017 р. (грн)	Пасив	2015 р. (грн)	2016 р. (грн)	2017 р. (грн)	Платіжний надлишок або недостача		
								2015	2016	2017
A1	257172	262005	248578	П1	58858	51631	57760	198314	210374	190818
A2	201279	207346	236170	П2	–	–	–	201279	207346	236170
A3	200	160	147	П3	37915	35503	39118	-37715	-35343	-38971
A4	286388	266731	268443	П4	641585	648742	656460	-355197	-382011	-388017
Баланс	738358	735876	753338	Баланс	738358	735876	753338	–	–	–

При проведенні аналізу балансу підприємства, насамперед здійснюють класифікацію активів підприємства за їх ліквідністю та пасивів підприємства за терміновістю оплати [54 с. 54–59]. Співставивши величини наведених груп активів і пасивів виявлено, що баланс ТОВ «Ювеліріка» не є абсолютно ліквідним за період, що аналізується.

Перша умова ліквідності ($A1 \geq P1$) виконувалась протягом 2015–2107 р., спостерігалась наявність на підприємстві найбільш ліквідних активів для покриття найбільш термінових зобов'язань. У 2015 році сума перевищення найбільш ліквідних активів над найбільш терміновими зобов'язаннями становила 198 314 грн, у 2016 році сума збільшилась до 210 374 грн, а у 2017 році знову зменшилась та наразі складає 190 818 грн. Основним джерелом фінансування діяльності підприємства є поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги та за розрахунками.

Друга умова ліквідності балансу ($A2 \geq P2$) протягом 2015–2017 рр. також виконувалась, тобто за рахунок майбутніх надходжень від дебіторів підприємство здатне було погасити короткострокові кредити банку. Платіжний надлишок у 2015 році становив 201 279 грн, у 2016 році – 207 346 грн та 236 170 грн у 2017 році.

Обсяги низьколіквідних активів були меншими ніж довгострокових пасивів ($A3 \geq P3$) протягом усього досліджуваного періоду. Ця платіжна нестача у розмірі 37 715 грн у 2015 р., 35 343 грн у 2016 році та 38 971 грн у 2017 році свідчить про те, що за рахунок перетворення низьколіквідних активів в грошові кошти підприємство не могло погасити довгострокові зобов'язання.

Постійні пасиви протягом року перевищували вартість активів з найнижчим ступенем ліквідності ($A4 \leq P4$). Це свідчить про наявність власного оборотного капіталу на підприємстві, сума якого має тенденцію до збільшення. У 2015 році сума переважання пасивів над активами становила 355 197 грн, а у 2017 – 388 017 грн.

Розглянемо більш детально показники, що наведені в табл. 2.7, які характеризують стан платоспроможності ТОВ «Ювеліріка» у 2015–2017 рр. та дізнаємось у скільки разів вони зменшились чи збільшились протягом досліджуваного періоду.

Таблиця 2.7

Динаміка показників платоспроможності ТОВ «Ювеліріка» у 2015–2017 рр.

Показники	Рік			Абсолютна зміна, грн		Темп приросту, %	
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2016–2015 рр.	2017–2016 рр.	2016/15 рр.	2017/16 рр.
Коефіцієнт забезпеченості:							
оборотними активами	0,61	0,64	0,64	0,03	0,01	4,15	0,96
грошовими засобами	0,05	0,05	0,06	0,00	0,01	-0,89	11,12
Загальний коефіцієнт покриття	7,68	9,09	8,39	1,41	-0,69	18,33	-7,61
Проміжний коефіцієнт покриття	7,79	9,09	8,39	1,30	-0,70	16,71	-7,68

Продовження табл. 2.7

Показники	Рік			Абсолютна зміна, грн		Темп приросту, %	
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2016–2015 рр.	2017–2016 рр.	2016/15 рр.	2017/16 рр.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	4,37	5,07	4,30	0,71	-0,77	16,14	-15,19
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,06	0,06	0,07	0,00	0,01	-2,32	12,42
Коефіцієнт відволікання оборотних активів:							
у запаси	0,0004	0,0003	0,00	-0,0001	0,00	-22,93	-11,11
у дебіторську заборгованість	0,45	0,44	0,49	0,00	0,05	-0,76	10,20
Коефіцієнт участі матеріальних запасів у покритті поточних зобов'язань	0,003	0,003	0,00	-0,0003	-0,0006	-8,80	-17,87
Коефіцієнт маневрування	0,55	0,59	0,59	0,04	0,00	6,36	0,38
Коефіцієнт самофінансування	0,79	0,81	0,80	0,03	-0,01	3,61	-1,73

Аналізуючи показники платоспроможності ТОВ «Ювеліріка», можна стверджувати, що підприємство нераціонально використовує свої оборотні активи, так як показники платоспроможності перевищують нормативні значення в декілька разів.

Коефіцієнт забезпеченості оборотними активами показує частину оборотних активів у загальному обсязі активів підприємства. В ТОВ «Ювеліріка» питома вага оборотних активів у загальному обсязі активів підприємства становить понад 60 %, що є цілком типовим для підприємства роздрібної торгівлі. Даний показник у 2016 році збільшився на 4,15%, порівняно з 2015, а у 2017 році збільшення даного показника є майже несуттєвим, 0,96%.

Коефіцієнт забезпеченості грошовими засобами платежу у 2016 році, порівняно з 2015, зменшився на 0,89%, а у 2017 році збільшився на 11,12%.

Загальний коефіцієнт покриття показує, скільки грошових одиниць оборотних активів припадає на кожну грошову одиницю поточних

зобов'язань. Нормативне значення коефіцієнта $K_p > 1$. Отже, підприємство вважається платоспроможним, якщо його загальні активи перевищують поточні зобов'язання. У цьому разі у підприємства стійкий фінансовий стан і воно може своєчасно погасити свої платіжні зобов'язання. У 2015 році даний показник становить значення 7,68, у 2016 році відбулося його збільшення на 18,33% та він став мати значення 9,09. У 2017 році коефіцієнт загального покриття зменшився до значення 8,39. І хоча, протягом останнього року коефіцієнт загального покриття трохи зменшився, загалом протягом усього досліджуваного періоду, відбулось його зростання.

Проміжний коефіцієнт покриття показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена не тільки за рахунок грошових коштів, але й за рахунок очікуваних фінансових надходжень. Значення коефіцієнта швидкої ліквідності в 2015 році склало 7,79, в 2016 році – 9,09, в 2017 році – 8,39. Коефіцієнт загального покриття та проміжний коефіцієнт покриття мають дуже подібні результати через незначну частку запасів у загальному обсязі оборотних активів (у 2016 та 2017 роках обсяги запасів складають 160 грн та 147 грн відповідно). Нормативним значенням проміжного коефіцієнта покриття є 0,7–0,8.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності на рівні 4,37 у 2015 р., 5,07 у 2016 р. та 4,30 у 2017 р. свідчить про високий рівень платоспроможності підприємства. У 2016 році цей показник зріс на 16,14%, порівняно з 2015 роком, проте у 2017 році відбулось його зменшення на 15,19%. Коливання даного показника пояснюється спочатку зменшенням поточних зобов'язань у 2016 році, та знову збільшенням у останньому досліджуваному році. Отримані значення є досить високими для нормальної діяльності підприємства.

Суттєве перевищення значень показників ліквідності нормативних значень є негативним, бо свідчить про надмірне відволікання ресурсів ТОВ на формування грошових коштів, що призводить до неефективного використання наявних фінансових ресурсів.

Незначні коливання коефіцієнта маневреності власного капіталу, що показує яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні кошти, а яка – капіталізована. спостерігалися з 2015 по 2017 роки. Протягом трьох років цей показник збільшився на 0,01. У 2016 році маневреність власного капіталу залишилася незмінною, у розмірі 0,06 та зросла лиш у 2017 році. Нормативне значення даного показника має бути більше 0,1. З цього можна зробити висновок, що частка власних обігових коштів у власному капіталі на разі досить незначна і не зовсім відповідає потребам динамічного розвитку.

Коефіцієнт відволікання оборотних активів у запаси у 2016 році зменшився на 22,93% у порівнянні з 2015 роком та становив 0,0003. Щодо коефіцієнту відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість, то тут спостерігається зовсім незначне зменшення на 0,76% у 2016 році та збільшення на 10,20% у 2017 році.

Незначні зміни відчувалися і в коефіцієнті участі матеріальних запасів у покритті поточних зобов'язань, який показує, що на одиницю коштів, що вкладені в запаси припадає у сукупності на 2015 рік 0,003 власних коштів, довго- та короткострокових зобов'язань. Цей показник було зменшено у 2016 році на 0,0003 (8,80%) та у 2017 році ще на 0,0006 (17,87%). Зменшення даного показника є позитивною тенденцією діяльності підприємства.

Коефіцієнт маневрування характеризує ту частину власних оборотних коштів, яка знаходиться у формі грошових коштів, тобто коштів, які мають абсолютну ліквідність. Для добре функціонуючого підприємства цей показник змінюється у межах від нуля до одиниці. При інших рівних умовах ріст показника в динаміці розглядається як позитивна тенденція. Прийнятне орієнтовне значення показника встановлюється підприємством самостійно та залежить, наприклад, від того наскільки велика щоденна потреба підприємства у вільних грошових ресурсах. Проте загальним нормативним значенням є 0,4–0,6. На підприємстві ТОВ «Ювеліріка» даний показник трохи збільшився протягом трьох років, та у 2017 році становить 0,59,

порівняно зі значенням у 0,55 у 2015 році. Проте, як було вказано вище, дані значення знаходяться в межах, що відповідають нормальному функціонуванню підприємства.

Щодо коефіцієнта самофінансування, то тут відбувається збільшення у 2016 році, порівняно з 2015 на 3,61%, проте у 2017 році дане значення зменшилось на 1,73%. У 2017 році коефіцієнт самофінансування становив 0,80, його збільшення, у порівнянні з 2015 роком, є позитивною тенденцією.

У розпорядженні ТОВ «Ювеліріка» протягом 2015–2017 рр. були зовсім відсутні довгострокові залучення. Це свідчить про відсутність великих обсягів коштів, що в майбутньому вилучатимуться з обігу підприємства для покриття довгострокових зобов'язань.

Отже, на основі вищезазначеного можна зробити висновок, що ТОВ «Ювеліріка» функціонує не зовсім ефективно. Причиною значного перевищення показників платоспроможності підприємства над нормативними є нерациональне використання підприємством вільних коштів. Через значне збільшення поточних зобов'язань у 2015 році, були спади деяких показників, проте у 2016 році ситуація нормалізувалася та з'явилися позитивні тенденції щодо розвитку та покращення загального фінансового стану підприємства. Необхідно постійно аналізувати всі можливі фактори та значення, що певною мірою впливають на стан платоспроможності підприємства.

У розділі 1 була розглянута ситуація якщо коефіцієнт загального покриття і коефіцієнт самофінансування більше відповідних граничних значень чи рівні їм, варто розрахувати коефіцієнт утрати платоспроможності за 3 місяці (2.3):

$$k_{ym} = \frac{k_{n.l.}^1 + \frac{3}{T} * (k_{n.l.}^1 - k_{n.l.}^0)}{k_{n.l.}^{норм}}, \quad (2.3)$$

$$k_{ym. 2017} = \frac{8,39 + \frac{3}{12} * (8,39 - 9,09)}{2} = 4,11.$$

Якщо коефіцієнт утрати платоспроможності $k_{ут.}$ прийме значення більше 1, то в підприємства є реальна можливість не втратити свою платоспроможність.

На ТОВ «Ювеліріка» у 2017 році коефіцієнт утрати платоспроможності становить 4,11, що свідчить про відсутність такої загрози в найблищій перспективі.

Для ефективного управління платоспроможністю необхідно визначити, що сприяло зростанню чи зменшенню грошових коштів і в якій мірі. При цьому обов'язково потрібно враховувати особливості та тривалості операційного та фінансового циклів підприємства, що проаналізовані в таблиці 2.8, а потім визначити в якому напрямку треба змінити спосіб використання вільних коштів, щоб сума його грошових коштів збільшилась.

Таблиця 2.8

**Динаміка показників ділової активності підприємства
«Ювеліріка»**

Показник	Рік			Абсол. приріст	
	2015	2016	2017	2016– 2015	2017– 2016
Період обороту запасів, дні	100	56	50	-44	-6
Період обороту дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, дні	1000	785	775	-215	-10
Період обороту іншої поточної дебіторської заборгованості, дні	647	503	504	-144	2
Період обороту кредиторської заборгованості, дні	515	648	674	133	26
Тривалість операційного циклу, дні	1101	841	826	-260	-16
Тривалість фінансового циклу, дні	586	193	152	-393	-41

Чим менша тривалість фінансового циклу, тим менше фінансових ресурсів потрібно для фінансування виробничих потреб підприємства.

На підприємстві ТОВ «Ювеліріка» тривалість операційного циклу складала в наслідок неефективного управління дебіторською заборгованістю: у 2015 році – 1101 днів, у 2016 році – 841 днів, у 2017 році – 826 днів; і фінансового циклу: у 2015 році – 586 днів, у 2016 році – 193 дні, у 2017 році

152 дні.

Відповідно до цього спостерігається тенденція до зменшення даних циклів. Щодо фінансового циклу, то у 2016 році він значно зменшився (на 392 дні) порівняно з 2015 роком. Загалом протягом трьох років фінансовий цикл підприємства зменшився на 434 дні. Ще більше зменшити фінансовий цикл можна шляхом прискорення обороту виробничих запасів та дебіторської заборгованості і некритичного уповільнення обертання кредиторської заборгованості підприємства постачальникам.

На короткострокову ліквідність або платоспроможність підприємства впливає його здатність отримувати доходи та прибуток. Для оцінки ефективності системи управління платоспроможністю підприємства спочатку проведемо аналіз зміни фінансових результатів підприємства протягом досліджуваного періоду, оскільки дана динаміка змін безпосередньо впливає на зміну рівня платоспроможності та ліквідності підприємства.

Дані щодо динаміки зміни фінансових результатів досліджуваного підприємства наведені в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Динаміка зміни фінансових результатів ТОВ «Ювеліріка» 2015–2017 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Абсолютний приріст, грн		Темп приросту, %	
				2016–2015	2017–2016	2016/15	2017/16
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн	111760	143218	160013	31458	16795	28,15	11,73
Собівартість, грн	28786	31130	29638	2344	-1492	8,14	-4,79
Валовий:							
прибуток, грн	17107	22358	25118	5251	2760	30,70	12,34
Інші операційні доходи, грн	36239	13854	15928	-22385	2074	-61,77	14,97
Адміністративні витрати, грн	11503	11446	11778	57	-332	-0,50	2,90
Витрати на збут, грн	8270	13639	12993	-5369	646	64,92	-4,74
Інші операційні витрати, грн	2645	326657	257614	-324012	69043	12249,98	-21,14
Фінансовий результат від операційної діяльності, грн:							
прибуток	23434	–	–	–	–	–	–
збиток	–	-164743	-102524	-141309	62219	-803,01	-37,77

Інші фінансові доходи	1141	1447	1628	306	181	26,82	12,51
-----------------------	------	------	------	-----	-----	-------	-------

Продовження табл. 2.9

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Абсолютний приріст, грн		Темп приросту, %	
				2016–2015	2017–2016	2016/15	2017/16
Інші доходи	56614	30902	44113	-25712	13211	-45,42	42,75
Фінансовий результат до оподаткування, грн:							
прибуток	66689	–	–	–	–	–	–
збиток	–	-166737	-99013	-233426	67724	-350,02	-40,62
Чистий фінансовий результат, грн:							
прибуток	62939	–	–	–	–	–	–
збиток		-143419	-81190	-206358	62229	-327,87	-43,39

За даними табл. 2.9, шляхом порівняння фінансових результатів у 2017 році з показниками 2015 року, було встановлено, що у період протягом 2014–2016 рр. на підприємстві відбувалися такі зміни:

– у 2016 році, порівняно з 2015, чистий дохід від реалізації збільшився на 31 458 грн, тобто на 28,15%. Проте у 2016 році зріс ще на 16 795 грн (11,73%);

– собівартість продукції у 2016 році збільшилась на 2344 грн, що становить 8,14%, а у 2017 зменшилась на 4,79%, порівняно з 2016 роком, та становила 29 638 грн. Незважаючи на те, що у 2015 році чистий прибуток ще становив 62 939 грн, дуже різке збільшення інших операційних витрат (на 324 012 грн) та зменшення інших операційних доходів витрат на 61,77% у 2016 році призвело до чистого збитку у 2016 році у розмірі 143419 грн. Фінансовий стан у даному випадку залежить саме від цих різких змін у складі витрат підприємства.

Щоб оцінити ефективність системи управління платоспроможністю ТОВ «Ювеліріка» проаналізуємо показники рентабельності підприємства в досліджуваному періоді.

Це і якісний, і кількісний показник ефективності діяльності будь-якого

підприємства. Динаміку показників рентабельності ТОВ «Ювеліріка» наведена в табл. 2.10.

За отриманими даними можна зробити висновок, що у 2016 році підприємство мало значне погіршення фінансового стану. Всі показники рентабельності зменшились у останньому році. Через значний збиток у 2016 році, всі показники рентабельності ТОВ «Ювеліріка» мали від'ємне значення. У 2017 році підприємство також мало збиток, проте абсолютно всі показники рентабельності мають тенденцію до збільшення, що є позитивним моментом фінансового стану ТОВ «Ювеліріка».

Таблиця 2.10

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Ювеліріка»

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Абсолютний приріст 2016–2015 рр.	Абсолютний приріст 2017–2016 рр.
Рентабельність реалізації, %	56,32	-100,14	-50,74	-156,46	49,40
Рентабельність витрат, %	73,69	-34,55	-24,46	-108,24	10,09
Рентабельність активів, %	8,52	-19,49	-10,78	-28,01	8,71
Рентабельність оборотних активів, %	13,93	-30,57	-16,74	-44,50	13,83
Рентабельність необоротних активів, %	21,98	-53,77	-30,24	-75,75	23,52
Рентабельність власного капіталу, %	9,81	-22,11	-12,37	-31,92	9,74
Коефіцієнт оборотності	0,15	0,19	0,21	0,04	0,02
Коефіцієнт фінансової залежності	1,15	1,13	1,15	-0,02	0,01

Рентабельність реалізації, що у 2015 році становить 55,32%, у 2016 році різко зменшилась в 3 рази та становила -100,14%, у 2017 році даний показник становив -50,74%. Рентабельність активів, що являє собою рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом також зменшилась з 8,52% у 2015 році до -10,78 у 2017 р. При цьому, рентабельність оборотних активи зросла у 2015 році становила 13,93%, а у 2017 -16,74%.

Рентабельність власного капіталу, що характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в дане підприємство, тому

найбільший інтерес представляє для наявних і потенційних власників й акціонерів і є одним з основних показників інвестиційної привабливості підприємства, у 2017 році становить -12,37%.

Фінансова стабільність підприємства – це його надійно-гарантована платоспроможність у звичайних умовах господарювання й випадкових змін на ринку. Основні показники фінансової стійкості ТОВ «Ювеліріка», представлено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Ювеліріка»

Показник	Рік			Абсолютний приріст	
	2015	2016	2017	2016–2015	2017–2016
Коефіцієнт фінансової автономії	0,87	0,88	0,87	0,01	-0,01
Коефіцієнт покриття боргу	10,90	12,56	11,37	1,66	-1,20
Власний оборотний капітал, тис. грн	355197	382011	388017	26814	6006
Нормальні джерела формування запасів, тис. грн	368916	389100	395673	20184	6573

Як ми бачимо, у 2016 році відбулось покращення показників фінансової стійкості, проте в 2017 році відбулось їх зменшення. Коефіцієнт фінансової автономії, якщо порівнювати 2016 рік з 2015 роком, то відбулося збільшення на 0,01, а у 2017 році знову зменшення на 0,01. Коефіцієнт покриття боргу у 2016 році збільшився на 1,66 та зменшився на 1,20 у 2017 році. Власний оборотний капітал ТОВ «Ювеліріка» у 2016 році зріс на 26 814 грн та на 6 006 у 2017 році. Нормальні джерела формування запасів у 2016 році зросли на 20 184 грн, у порівнянні з 2015 роком та на 6 573 грн у 2017 році.

Значення коефіцієнту фінансової автономії, яке перевищує рекомендовне 0,5 та позитивна динамка інших показників є свідченням фінансової стійкості підприємства, що позитивно відбивається і на показниках його платоспроможності.

Оцінити платоспроможність підприємства на основі певних її складових дає змогу інтегральний та загальний показник платоспроможності (табл. 2.12).

Інтегральний показник, якщо його значення перевищує 0,3 свідчить про достатність рівня всіх складових його ознак. Як ми бачимо, даний показник мав значення, що більш ніж в 100 рази вище за нормативне. Найвище його значення було зафіксоване у 2016 році, а у 2017 році він дещо зменшився (на 5,94), у порівнянні з минулим роком.

Таблиця 2.12

**Динаміка зміни інтегрального та загального показників
платоспроможності ТОВ «Ювеліріка»**

Показник	2015	2016	2017	2016–2015	2017–2016
Інтегральний показник	45,10	52,64	46,70	7,54	-5,94
Загальний показник платоспроможності	5,10	5,87	5,28	0,78	-0,60

Загальний показник платоспроможності свідчить які перспективи має підприємство щодо погашення усіх своїх боргів по залучених фінансових ресурсах, як це вплине на формування нормативної величини залишків активів, що забезпечують безперебійну діяльність підприємства в межах визначеної потужності, якщо всі кредитори одночасно пред'являть йому свої вимоги. У 2015 році загальний показник платоспроможності становив 5,10, а у 2016 році збільшився на 0,78 та складав значення 5,87. У 2017 році він зменшився на 0,60 та прийняв значення 5,28. Це означає, що на даний момент підприємство здатне не втратити свою платоспроможність при вищенаведених умовах.

До чинників, що вплинули на результати господарювання ТОВ «Ювеліріка», серед зовнішніх відносимо: введення податку у розмірі 10-ти відсотків від обсягу вартості продукції, що сплачується авансово та обов'язкове використання касових апаратів, що несе за собою великі витрати на обслуговування в дуже високій мірі наразі впливають на фінансовий стан підприємства та його платоспроможність. Серед загальних чинників також

відчувається дуже суттєвий вплив купівельної спроможності громадян України, вартість сировинних матеріалів та стан конкуренції на ринку прикрас в Україні.

До внутрішніх факторів, що позитивно вплинули на платоспроможність підприємства, можна віднести :

- амортизаційні відрахування скоротились на 26% (205 грн у 2017 р., порівняно з 277 грн у 2015 р.);
- дебіторська заборгованість за продукцію, товари та послуги зменшилась у 16,8 рази (800 грн у 2017 р., порівняно з 13 446 грн у 2015 р.);
- обсяг запасів зменшився на 26,5% (147 грн у 2017 р., порівняно з 200 грн у 2015 р.).

До негативних внутрішніх факторів впливу на платоспроможність ТОВ «Ювеліріка» можна віднести:

- збиток у 2017 році у розмірі 81 190 грн;
- використання резервних фондів минулих років.

Всім відомо, що в останні часи наша країна переживає не найкращі фінансові часи. Люди стали більш економити навіть на продуктах харчування, що казати, про прикраси з дорогоцінних металів, продукт, що зовсім не є товаром першої необхідності, а вважається предметом розкоші. Саме це, на нашу думку, в певній мірі вплинуло на те, що у 2015 році дохід від реалізації продукції зменшився на 10,57%. Проте, незважаючи на збільшення собівартості на 2,95% за три досліджувані роки, дохід від реалізації у 2017 році зріс аж на 43,18%, що є досить позитивною тенденцією до покращення платоспроможності підприємства в майбутніх періодах. Підвищення заробітних плат, що відбулося наприкінці у минулому році, та, як наслідок, доходів населення також вплинуло на збільшення обсягів реалізації ювелірних виробів.

Наступним фактором, що негативно впливає на платоспроможність підприємства «Ювеліріка» є те, що незважаючи на зменшення купівельноспроможності населення та постійного підвищення цін на золото,

в нашій країні продовжують з'являтися дрібні та середні підприємства-виробники ювелірних прикрас. Підприємству «Ювеліріка» необхідно шукати та застосовувати шляхи покращення своїх конкурентних переваг задля підвищення рівня свого фінансового стану та, як наслідок, платоспроможності підприємства.

У табл. 2.13 узагальнено інформацію щодо впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на платоспроможність ТОВ «Ювеліріка».

Таблиця 2.13

**Напрямок впливу зовнішніх та внутрішніх факторів
на платоспроможність ТОВ «Ювеліріка»**

Фактори	Напрями впливу (+,-)
Зовнішні:	
– введення 10%-го авансового збору з обсягу реалізації ювелірних виробів;	–
– скасування норми опломбування і прикріплення товарних ярликів та зменшення обсягів інформації на них;	+
– зміна правил маркування, встановлення прийнятих в країнах Євросоюзу;	+
– зменшення строку невиявлення недоліків ювелірних виробів;	+
– прийняття закону щодо обов'язковості застосування касових апаратів;	–
– зниження купівельної спроможності громадян України;	–
– підвищення вартості сировинних матеріалів;	–
– збільшення рівня конкуренції у ювелірній галузі	–
Внутрішні:	
– зменшення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги;	+
– збільшення обсягів іншої дебіторської заборгованості	–
– зменшення обсягів запасів;	+
– збиткова діяльність у поточному році;	–
– використання резервних фондів минулих років;	–

На основі проаналізованої динаміки рівня платоспроможності та ліквідності ТОВ «Ювеліріка» та досліджених факторів, що вплинули на їх рівень, ми маємо змогу зробити певні висновки та знайти шляхи підвищення платоспроможності підприємства на майбутні періоди. Саме цим питанням буде присвячено подальше дослідження.

РОЗДІЛ III

ПЛАНУВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Планування обсягів активів та капіталу підприємства і фінансових результатів його діяльності

Успішність діяльності будь-якого підприємства залежить від ефективності використання його активів. Адже активи – це ресурси, які контролюються підприємством, їх використання зазвичай забезпечує отримання прибутку. Важливе значення для забезпечення належного рівня платоспроможності підприємства на майбутні роки має процес планування активів на наступний період.

Важливим елементом при плануванні обсягів майна та капіталу підприємства є планування його фінансових результатів. При розробці плану фінансових результатів використовується прямо пропорційна залежність практично всіх змінних витрат та більшої частини поточних активів і поточних зобов'язань від виручки. Збільшення доходів приводить до зростання прибутків і податків. Прогноз (план) фінансових результатів базується на прогнозі виручки від продукції, послуг, доходів від позареалізаційних операцій, сум витрат на виробництво і реалізацію продукції, витрат на позареалізаційні операції та загальногосподарських витрат. Важливим моментом фінансового прогнозування є визначення тенденцій зміни витрат по підприємству залежно від змін обсягів виробництва. Одночасно проводиться прогнозний аналіз прибутку з метою визначення беззбиткового обсягу виробництва і продажу, встановлення бажаного обсягу прибутку, запасу фінансової міцності [59, с. 592].

Підприємство може мати декілька варіантів плану фінансових результатів, які будуть орієнтовані на зміну ситуації. Наприклад, альтернативні варіанти можуть розроблятися залежно від зміни цін, динаміки обсягу продажу, динаміки змінних і постійних витрат.

План доходів і витрат характеризує суми очікуваних доходів підприємства та його витрат за певний період. Доходи і витрати наводять у Звіті про фінансові результати з метою визначення чистого прибутку або збитку звітного періоду.

1) *Планування чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):*

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Чиста виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн	124968	111760	143218	160013

Значення прогнозного обсягу чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначають наступним чином (формула 3.1):

$$ЧД_{пл} = ЧД_{зв} \times \overline{Tr}, \quad (3.1)$$

де $ЧД_{пл}$ – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у плановому періоді;

$ЧД_{зв}$ – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у звітному періоді;

$\overline{Tr}$ – середній темп росту виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Провівши розрахунок отримуємо значення прогнозного обсягу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у розмірі 181065 грн:

$$ЧД_{пл} = 160013 \cdot \sqrt[4]{\frac{160013}{124968}} = 181065 \text{ (грн)}$$

2) *Планування собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)* здійснюється на основі формації щодо планового обсягу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та рівня собівартості:

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Рівень собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), %	27,54	25,76	21,74	18,52
Середній рівень собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), %	23,39			

$$C / B_{пл} = \frac{181065 \times 18,52}{100} = 33533 \text{ (грн)}$$

Так як собівартість продукції протягом досліджуваного періоду мала тенденцію до зниження, використаємо значення 2017 року рівня собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг):

3) *Планування валового прибутку або збитку здійснюється за формулою (3.2):*

$$BП_{пл} = ЧД_{пл} - C, \quad (3.2)$$

де $BП_{пл}$ – валовий прибуток у плановому періоді.

Для ТОВ «Ювеліріка» значення валового прибутку в 2018 році становитиме:

$$BП_{пл} = 181065 - 33533 = 147532 \text{ (грн)}$$

4) *Планування інших операційних доходів:*

Здійснюючи планування ми не пов'язуємо цю статтю форми № 2 з виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), оскільки вона не залежна. Оскільки потрібної інформації немає, то планування проводимо виходячи з існуючих тенденцій.

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Інші операційні доходи, грн	3771	36239	13854	15928
Абсолютний приріст, грн	–	32468	-22385	2074
Темпи росту, %	–	960,99	38,23	114,97

За наявності дуже високого, порівняно з іншими роками, обсягу інших операційних доходів у 2015 році, ми вважаємо недоцільно використовувати середній темп приросту при плануванні інших операційних доходів на наступний період. Сплануємо за темпом приросту 2017 року:

$$ИОД_{пл} = 15928 \times 1,15 = 18312 \text{ (грн)}$$

5) *Планування адміністративних витрат:*

У даному випадку використаємо середнє значення рівня адміністративних витрат:

$$AB_{пл} = \frac{181065 \times 9,12}{100} = 16513 \text{ (грн)}$$

Показник	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Рівень адміністративних витрат, %	10,83	10,29	7,99	7,36
Середній рівень адміністративних витрат, %	9,12			

6) *Планування витрат на збут:*

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Рівень витрат на збут, %	6,83	7,40	9,52	8,12
Середній рівень витрат на збут, %	7,97			

Для ТОВ «Ювеліріка» планове значення витрат на збут на основі середнього темпу приросту у 2018 році становитиме:

$$BЗ_{пл} = \frac{181065 \times 7,97}{100} = 14426 \text{ (грн)}$$

7) *Планування інших операційних витрат:*

Обсяг інших операційних витрат у 2016 році зріс на 324012 грн, у зв'язку з введенням закону про авансовий збір. У 2017 році інші операційні витрати ТОВ «Ювеліріка» зменшились на 21,14%, пропонуємо перенести цю тенденцію на 2018 рік.

$$ОВ_{ін} = 257614 \times 0,79 = 203515 \text{ (грн)}$$

8) *Планування фінансового результату від операційної діяльності здійснюється наступним чином (3.3):*

$$ФРОД_{пл} = ВП_{пл} + ІОД_{пл} - АВ_{пл} - ВЗ_{пл} - ІОВ_{пл}, \quad (3.3)$$

де $ФРОД_{пл}$ – фінансовий результат від операційної діяльності в плановому періоді;

$ВЗ_{пл}$ – витрати на збут в плановому періоді.

У нашому випадку розрахунок такий:

$$\Phi P O D_{nl} = 147532 + 18312 - 16513 - 14462 - 203515 = -68646 \text{ (грн)}$$

9) *Планування фінансових доходів:*

За відсутності інформації щодо конкретних умов виникнення у ТОВ «Ювеліріка» інших фінансових доходів, ми вважаємо доцільним залишити звітне значення показника – 1628 грн.

10) *Планування інших доходів:*

На основі перенесення темпу приросту у останньому році (+42,75%), сплануємо інші доходи ТОВ «Ювеліріка» на 2018 рік:

$$ID_{nl} = 44113 \times 1,43 = 63082 \text{ (грн)}$$

11) *Планування фінансових витрат:*

За відсутності інформації щодо конкретних умов виникнення у ТОВ «Ювеліріка» фінансових витрат, ми вважаємо доцільним залишити звітне значення показника – 200 грн.

12) *Планування інших витрат:*

На основі перенесення темпу приросту у останньому році (-7%), сплануємо інші витрати ТОВ «Ювеліріка» на 2018 рік:

$$IB_{nl} = 32115 \times 0,93 = 29867 \text{ (грн)}$$

13) *Планування фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування* здійснюється за формулою 3.4:

$$\Phi P Z D / O_{nl} = \Phi P O P_{nl} + D U K_{nl} + I \Phi D_{nl} + I D_{nl} - \Phi B_{nl} - I B_{nl}, \quad (3.4)$$

де $\Phi P Z D / O_{nl}$ – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування;

ΦB_{nl} – фінансові витрати у плановому періоді.

У даному випадку розрахунок матиме вигляд:

$$\Phi P Z D / O_{nl} = -68646 + 1628 + 63082 - 200 - 29867 = -34003 \text{ (грн)}$$

Так як у звітному періоді підприємство отримало збиток у розмірі 34003 грн, підстав до оподаткування немає.

14) *Планування чистого прибутку або чистого збитку:*

Оскільки ймовірність виникнення надзвичайних подій (аварії, стихійні лиха) практично не може бути спрогнозована, то для ТОВ «Ювеліріка» в 2018 році сума фінансового результату від звичайної діяльності являтиме собою суму чистого збитку:

$$\Phi PЗД_{пл} = ЧП_{пл} = -34003(грн)$$

Для планування була використана інформація форми № 2 (див. Додатки). Отримані результати планування узагальнені у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

План доходів та витрат ТОВ «Ювеліріка» на 2018 рік, тис. грн

Показники	2017 рік	2018 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	160013	181065
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	29638	33533
Валовий:		
прибуток	130375	147532
збиток		
Інші операційні доходи	15928	18312
Адміністративні витрати	11778	16513
Витрати на збут	12993	14426
Інші операційні витрати	257614	203515
Фінансові результати від операційної діяльності:		
прибуток		
збиток	102524	68646
Інші фінансові доходи	1628	1628
Інші доходи	44113	63082
Фінансові витрати	200	200
Інші витрати	32115	28867
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:		
прибуток		
збиток	99013	34003
Податок на прибуток від звичайної діяльності	17823	
Чистий фінансовий результат:		
прибуток		
збиток	81190	34003

Головною метою розробки балансового плану є визначення обсягу активів підприємства на плановий період та оцінка можливих джерел їх фінансування.

Вихідними даними при розробці балансового плану є звітний баланс підприємства та розроблений план доходів та витрат. Розрахунок планових показників розпочнемо з визначення потреби підприємства у формуванні активів

Таким чином можна оцінити платоспроможність, фінансову стійкість підприємства в перспективі. Оскільки плановий баланс відображає фінансовий стан на кінець планового періоду, то в разі отримання незадовільних показників необхідно коригувати бізнес-план в цілому. Цей процес буде тривати доти, доки не буде досягнуто очікуваного результату. Можна зробити висновок, що плановий баланс — це важливий документ, який фіксує якість всієї попередньої планової роботи.

Обґрунтування планового обсягу необоротних активів підприємства здійснюється за допомогою економіко-статистичного методу. Але просте перенесення темпів зростання обсягу оборотних активів є не коректним, оскільки зміна їх обсягів безпосередньо пов'язана з обсягами діяльності підприємства. Тому перенесення тенденцій зміни обсягів оборотних активів доцільно провести у взаємозв'язку з обсягами діяльності підприємства. Це забезпечується завдяки використанню періоду обороту за окремими статтями оборотних активів. Базова формула (3.7) для розрахунку планового обсягу оборотних активів на основі періоду обороту:

$$OA_{i_{пл}} = PO_{i_z} \times OДодн_{пл}, \quad (3.7)$$

де $OA_{i_{пл}}$ — i -та стаття оборотних активів у плановому періоді, тис. грн;

PO_{i_z} — період обороту i -ї статті оборотних активів у звітному періоді, дні;

$OДодн_{пл}$ — одноденний обсяг діяльності у плановому періоді, тис. грн.

У цій формулі для розрахунку одноденного обсягу діяльності, як і періоду обороту окремих статей оборотних активів, використовується чистий дохід чи собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг). Це визначається природою окремих статей оборотних активів: для розрахунку показників оборотності за матеріальними оборотними активами використовується собівартість реалізованої продукції, для інших статей (дебіторська заборгованість, грошові кошти) – чистий дохід.

На основі розрахованих періодів обороту (див. табл. 2.4) визначаються обсяги оборотних активів на плановий період. Планова сума запасів розраховується як добуток їх періоду обороту за звітний період та одноденного обсягу реалізації продукції за собівартістю. Плановий обсяг активів підприємства є сумою планових обсягів необоротної та оборотної складових.

Діяльність підприємства в умовах ринкової економіки будь-якої форми власності, організаційно-правового статусу і галузевої спрямованості безпосередньо залежить від фінансового капіталу та його структури. Досягнення стратегічних цілей підприємства також значно залежить від ефективності управління капіталом підприємства та його структурою. Під структурою капіталу розуміють співвідношення власних та позикових коштів, які підприємство використовує в процесі своєї господарської діяльності [51, с. 32–41].

Сучасне економічне становище потребує від власників та фінансовій менеджерів підприємств ефективного управління, уважного контролю та своєчасного коригування структури капіталу підприємства, бо оптимальна структура капіталу дозволяє отримувати максимальний прибуток, рентабельність, фінансову стійкість та високі показники ліквідності та платоспроможності, існують певні методичні підходи, метою яких є забезпечення такого співвідношення внутрішніх та зовнішніх джерел фінансового капіталу підприємства, яке б дозволило досягти найвищих показників господарської діяльності підприємства. Для контролю за

поточним станом структури капіталу необхідно регулярно визначати показники оцінки ефективності управління капіталом підприємства [58, с. 32–41].

Плановий обсяг капіталу ТОВ «Ювеліріка», який має відповідати плановій сумі його активів, розраховується зі основними його складовими. Обґрунтування планового обсягу власного капіталу здійснюється з використанням методу прямих техніко-економічних розрахунків.

У плановому періоді не передбачаються зміни обсягів статутного, додаткового та резервного капіталу, тому їх обсяги в цьому періоді залишаються рівними обсягам звітного періоду. Обсяг нерозподіленого прибутку у плановому періоді був розрахований на основі коефіцієнта капіталізації чистого прибутку у звітному році та його планового обсягу. Через збиток у 2016 році, даний коефіцієнт становить – 0,05. Плановий обсяг власного капіталу розраховано як суму усіх вище наведених статей. Плановий обсяг короткострокових зобов'язань, визначається у взаємодії з обсягами виручки від реалізації за собівартістю: на основі часу обороту кредиторської заборгованості у звітному періоді. Довгострокові зобов'язання розраховані на основі середніх темпів приросту. Короткострокові та довгострокові кредити банків на підприємстві відсутні. Припустимо, що у майбутньому періоді ситуація не зміниться. На основі проведених розрахунків складено агрегований балансовий план підприємства, що наведений в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Агрегований балансовий план підприємства на 2018 рік, тис. грн

Показники, тис. грн	2017 р.	2018 р.	Абсолютний приріст, тис. грн
Нематеріальні активи	120	125	5
Основні засоби	1320	1336	16
Довгострокові фінансові інвестиції	267003	268109	1106
Запаси	147	150	3
Дебіторська заборгованість	236170	238003	1833
Грошові кошти	44900	45924	1024
Інші активи	203678	203895	217
Активи, всього	753338	757542	4204

Продовження табл. 3.2

Показники, тис. грн	2017 р.	2018 р.	Абсолютний приріст, тис. грн
Власний капітал	656460	661250	4790
Довгострокові зобов'язання	39118	38406	-712
Короткострокові кредити банку	–	–	
Кредиторська заборгованість	7656	5135	-2521
Інші пасиви	50104	52751	2647
Пасиви, всього	753338	757542	4204

Аналізуючи динаміку зміни статей спрогнозованого балансу до балансу звітного періоду, можна зробити такі висновки:

Нематеріальні активи у майбутньому періоді мають незначно збільшитись у порівнянні з 2017 роком, та становити 125 тис. грн. Обсяг основних засобів, у прогнозованому періоді має збільшитись на 16 тис. грн. У тому числі очікується збільшення обсягів запасів на 3 тис. грн, збільшення дебіторської заборгованості на 1833 тис. грн та обсяг грошових коштів має зрости на 1024 тис. грн та становити 45924 тис. грн. Довгострокові фінансові інвестиції ТОВ «Ювеліріка» у майбутньому періоді мають збільшитись на 1106 тис. грн. Витрати майбутніх періодів, як і у минулих роках, у 2018 році будуть відсутні на підприємстві, а сума інших активів зросте на 217 тис. грн. Загалом обсяг активів, за прогнозними розрахунками, у 2018 році збільшиться на 4204 тис. грн.

Щодо обсягу пасивів ТОВ «Ювеліріка» у 2018 році, то тут можна зазначити, що обсяг власного капіталу має збільшитись на 4790 тис. грн, у порівнянні з останнім роком. Довгострокові зобов'язання зменшаться на 712 тис. грн. Кредиторська заборгованість у 2018 році має зменшитись на 2521 тис. грн та становитиме 5135 тис. грн. Інші пасиви мають збільшити свої обсяги у 2018 році на 2647 тис. грн. та становитимуть 52751 тис. грн.

На основі отриманого агрегатного балансу підприємства ми можемо розрахувати прогнозні значення показників платоспроможності ТОВ «Ювеліріка» та порівняти їх з нормативними значеннями.

3.2. Оцінка платоспроможності підприємства в плановому періоді

На основі інформації з сформованої таблиці прогнозних показників активів, капіталу та фінансових результатів ТОВ «Ювеліріка» ми можемо також спрогнозувати показники платоспроможності на 2018 рік. Отримані дані наведені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Прогнозні значення показників платоспроможності ТОВ «Ювеліріка»

Показники	2017 р.	2018 р.	Абсол. приріст	Висновок щодо відповідності/тенденція
Коефіцієнт забезпеченості:				
оборотними активами	0,64	0,64	0,0005	Відповідає тенденції (↑)
грошовими засобами платежу	0,06	0,06	0,0010	Відповідає тенденції (↑)
Загальний коефіцієнт покриття	8,39	8,43	0,0349	Перевищує норматив (1–3)
Проміжний коефіцієнт покриття	8,39	8,43	0,0348	Перевищує норматив (0,7–0,8)
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	4,30	4,32	0,0121	Перевищує норматив (0,2–0,25)
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,07	0,07	0,0011	Нижче нормативу (> 0,1)
Коефіцієнт відволікання оборотних активів:				
у запаси	0,0003	0,0003	0,0000	Залишився без змін (↓)
у дебіторську заборгованість	0,49	0,49	-0,0007	Відповідає тенденції (↓)
Коефіцієнт участі матеріальних запасів у покритті поточних зобов'язань	0,0025	0,0026	0,0001	Не відповідає тенденції (↓)
Коефіцієнт маневрування	0,59	0,59	0,0013	Відповідає нормативу (0,4–0,6)
Коефіцієнт самофінансування	0,80	0,80	0,0025	Відповідає тенденції (↑)
Інтегральний показник платоспроможності	46,70	46,89	0,19	Значно перевищує нормативне значення (> 3)

У плановому періоді прогнозується збільшення всіх коефіцієнтів платоспроможності. За окремими коефіцієнтами – коефіцієнт маневрування, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт загального покриття – можливе досягнення нормативних значень, адже відбувається поступове скорочення.

Протягом досліджуваного періоду майже всі показники мали значення, що перевищують суттєво нормативні. Динаміка змін у плановому періоді відносно 2017 року свідчить, що коефіцієнт забезпеченості оборотними активами у плановому періоді має збільшитись на 0,0005, та коефіцієнт забезпечення грошовими коштами збільшиться на 0,001, що є позитивною тенденцією платоспроможності підприємства. Загальний коефіцієнт покриття має дещо зменшитись у 2018 році та становитиме 8,43, у той час як нормативним значенням є проміжок 1–3. Проміжний коефіцієнт покриття у плановому році також становитиме 8,43 Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2018 році має збільшитись на 0,0121, порівняно з 2017 роком та становитиме 4,32, що значно перевищує нормативне значення у розмірі 0,2–0,25. Коефіцієнт маневреності власного капіталу залишиться незмінним та становитиме у 2017 році 0,07, що хоча б більш наближеним значенням до критеріальної 0,1. Коефіцієнт відволікання оборотних активів у запаси на підприємстві протягом трьох років був дуже незначний. У 2018 році має відбутися його зменшення на -0,0000114 та він складатиме 0,0003. Коефіцієнт відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість має зменшитись на 0,0007 та становити 0,49. Зменшення даного коефіцієнта є позитивною тенденцією платоспроможності підприємства. Коефіцієнт участі матеріальних запасів у покритті поточних зобов'язань має залишитись без змін зі значенням 0,0026. Коефіцієнт маневрування ТОВ «Ювеліріка» – єдиний коефіцієнт, що повністю відповідає нормативному значенню (0,4–0,6). На підприємстві у 2017 році його значення становить 0,59, та у майбутньому періоді планується, що він становитиме також 0,59. Коефіцієнт самофінансування у 2018 році, за прогнозами, також залишиться без змін. Інтегральний показник платоспроможності в плановому періоді, як і в поточному може значно перевищувати нормативне значення, через те, що кожна зі складових, що використовується для розрахунку вища за норматив в кілька разів. Загалом, у плановому році інтегральний показник платоспроможності має збільшитись на 0,19.

Проаналізовані показники ліквідності та платоспроможності є одними з найважливіших складових, що визначають фінансовий стан підприємства, тобто забезпеченість фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та проведення розрахунків за своїми зобов'язаннями. Завдяки прогнозним результатам підприємство має можливість переглянути основні моменти фінансового стану та зробити певні висновки щодо ефективності своєї діяльності.

3.3. Шляхи підвищення платоспроможності підприємства

Ринок ювелірних виробів належить до ринку розкоші, де задовольняються статусні потреби споживачів. Тому логічним є твердження, що за нестабільних соціально-економічних умов структура ринку попиту змінюється в бік більш дешевих товарів, що підтверджує динаміка товарообігу ювелірних виробів та годинників за період 2007–2016 рр. Так, за період 2007–2012 рр. товарообіг дорогоцінностей мав постійний ріст і досяг максимального значення в 2012 р. (1099 млн грн). Проте в період 2013–2015 рр. відбувся стрімкий спад у попиті на ювелірні вироби та годинники, товарообіг яких в 2015 р. досяг мінімального значення за аналізований період та складав 365 млн грн. А 2016 р. характеризувався незначним підвищенням розміру товарообігу відповідно до попереднього року (385 млн грн). Серед ключових проблем, що обмежують розвиток ювелірної промисловості в Україні, виділяють: зникнення середнього класу населення, причиною чого є зниження платоспроможного попиту; бюрократизм; невідповідність законодавчих норм України нормам розвинених країн та принципам ринкової економіки; надмірне державне втручання у функціонування ювелірної промисловості; неефективна податкова політика; відсутність програм підтримки вітчизняного виробника; недосконале митно-податкове законодавство; відсутність дієвого державного регулювання обігу

дорогоцінних металів та каміння; недобросовісна конкуренція; відсутність інвестицій в науково-дослідні роботи. Незаконний імпорту ювелірної продукції є також чинником стримування розвитку вітчизняних ювелірних виробників. Основними неофіційними учасниками ринку виступають Китай, Туреччина, Росія [2, с. 68]. Загалом за офіційними даними імпорту ювелірних виробів в Україну перевищує експорт в декілька разів. Так за 2016 р. Україна експортувала ювелірних виробів та їх частин з дорогоцінних металів чи металів, плакованих дорогоцінними металами, у розмірі 2 165,4 кг, що еквівалентно 1 489,4 тис. дол., а імпорту у 3,6 рази перевищив експорт та склав 5 374,5 кг (15 974,6 дол.) [1]. Головними країнами-імпортерами серед країн Азії є Таїланд (9 388,7 млн дол.), а серед країн Європи – Італія (1 762,4 млн дол.) та Франція (1 701,7 млн дол.). Причинами перевищення імпорту над експортом є відносна дешевизна ювелірних виробів, що властиво продукції з Таїланду, а також світові бренди, сучасний дизайн і відповідність модним віянням, що характерно для Італії та Франції. Розвиток ринку ювелірних товарів значною мірою залежить від стану сировинної бази. Остання формується за рахунок надходження ювелірних дорогоцінних металів, основними з яких є золото, срібло, платина і паладій. Завдяки їх унікальним властивостям (колір, м'якість, пластичність тощо) створюються різноманітні прикраси для різних груп споживачів. Україна не має власного видобутку дорогоцінних металів та є їх чистим імпортером, що, відповідно, спричинює повну залежність України від курсу валюти та постачальників. Таким чином, визначальною мірою розвиток ринку ювелірних виробів залежить від ціни на ювелірні дорогоцінні метали. Спостереження за їх динамікою протягом останніх років показало постійні коливання за загальної тенденції зростання. Так, якщо ціна золота станом на 1 січня 2015 р. становила 18 827,66 грн за тройську унцію (31,10348 г), то на кінець того ж року вона зросла до 25 430,47 грн, або на 35%. Ціна срібла за той же період зросла на 33%. У 2016 р. ціна золота зросла ще на 17,5%, срібла – на 27%, платини – на 10%. Протягом перших трьох місяців 2017 р. золото

подорожчало на 28%, срібло – на 28,7%, платина – на 9%, паладій – на 0,87% [3]. Визначено, що ціни на срібло, золото, платину і паладій постійно збільшувались, що було спричинено девальвацією української гривні. У 2016 р. темп зростання цін на золото був найвищим серед дорогоцінних металів та складав 136,05%. Найбільш ліквідним серед дорогоцінних металів є золото. Ліквідність срібла є меншою, оскільки воно набагато дешевше у ціні, а купувати його необхідно великими обсягами, що є досить незручним способом вкладення грошей. Щодо платини і паладію, то ці дорогоцінні метали не є такими поширеними. Треба відзначити, що за стабільного розвитку економіки ціна на золото також поступово зростає, однак не такими швидкими темпами, як у період криз. У 2013 р. криза, котра відбулася на світовому ринку золота, привела до падіння його ціни. Український мінімум ціни на золото зафіксований 21 грудня 2013 р. на рівні 9 551,635 грн за унцію. Це пов'язано з початком як політичної, так і економічної кризи в Україні. Однак подальше погіршення економічної ситуації в країні приводить до стрімкого зростання ціни на золота та інших дорогоцінних металів за 1 тройську унцію. Основними причинами світового зростання цін на ювелірні дорогоцінні метали та їх сплави виступають:

- вичерпність цих природних ресурсів;
- нестабільність цін на енергоносії на світових ринках;
- інфляція основних світових валют, перш за все долара США.

Основними гравцями вітчизняного ринку ювелірних прикрас є такі:

1) Торговельна компанія «Укрзолото» – національна мережа мультибрендових ювелірних супермаркетів, яка здійснює реалізацію прикрас та аксесуарів більш ніж 100 відомих світових та українських ювелірних брендів під торговою маркою «Прикраси із золота». У 2015 р. компанія вийшла на європейський ринок, створивши мережу «Golden Place» в Польщі. У 2016 р. вона провела ребрединг, тобто оновила логотип, фірмовий елемент та корпоративні кольори [39]. Ефективність діяльності компанії «Укрзолото» забезпечується синергетичним ефектом від об'єднання зусиль багатьох

виробників ювелірних виробів. Ювелірні виробники, орендуючи у компанії торговельні площі і користуючись загальними підходами до просування своєї продукції, отримують можливість ефективно презентувати свій асортимент. Для виробників це найбільш доступний варіант організації власної роздрібної мережі.

2) ПАТ «Київський ювелірний завод» – провідне підприємство ювелірної промисловості України, ринкова частка якого у 2015 р. становила 43,7%. Завод спеціалізується на випуску та продажу ювелірних виробів із золота, срібла і платини, інкрустованих дорогоцінним та напівдорогоцінним камінням. Щороку завод презентує по три колекції ювелірних прикрас. Однак частка експорту є невеликою і становить близько 5% від загального обсягу виробництва [40].

3) Ювелірний завод «Золотий Вік» – один із найбільших виробників ювелірних виробів в Україні, що створює ювелірні прикраси з дорогоцінних і напівдорогоцінних каменів на обладнанні найбільш авторитетних виробників з Італії і Німеччини. Завод має власні магазини-партнери у більш ніж 100 містах України [41].

Аналіз уподобань споживачів ювелірних товарів показав, що найбільша довіра спостерігається саме відносно добре розкручених торгових марок, які є гарантом високої якості і дають людині відчуття розкоші та престижу. З тієї ж причини продукція відомих ювелірних брендів приносить майже на 55% більше прибутків, ніж аналогічні небрендові товари [2]. Останніми роками простежується тенденція до ведення торгівлі ювелірними виробами в мережі Інтернет, відповідно, вищезазначені виробники мають свої інтернет-магазини. Ефективна маркетингова політика здатна під час економічної кризи втримати ключових клієнтів. Тому не слід недооцінювати важливість інструментів електронного маркетингу, таких як, direct marketing (інформування клієнтів, здебільшого за допомогою поштової розсилки щодо новинок, акцій тощо) та event marketing (проведення спеціальних культурних заходів, вечірок, виставок що пов'язані з просуванням бренда). До

характеристик вітчизняного ювелірного ринку слід віднести й те, що на ньому переважають великі виробники і потужні торговельні підприємства, які мають значний потенціал для конкурентної боротьби. Така ситуація приводить до зменшення загальної кількості суб'єктів господарювання, що працюють на даному ринку. Так, згідно з даними інформаційного порталу союзу ювелірів України кількість виробників ювелірних виробів в Україні за останні два роки скоротилася на 38,5%, а саме з 1 180 суб'єктів господарювання в 2014 р. до 726 у 2016 р., за рахунок зменшення числа малих підприємств. Це підтверджується числом зареєстрованих іменників – спеціальних ювелірних знаків [24]. Також досить відчутним для галузі стало введення в Україні з 1 січня 2015 р. збору під час клеймування ювелірних виробів державним пробірним клеймом на казенних підприємствах пробірного контролю за ставкою 10% вартості основного дорогоцінного металу в сплаві за цінами НБУ. Таким чином, можна узагальнити, що на сучасний розвиток вітчизняного ринку ювелірних товарів впливають такі негативні фактори:

- прискорене зростання у світі цін на ювелірні дорогоцінні метали, які є сировиною у ювелірній справі і відносно яких країна залежить від імпорту;
- падіння курсу національної валюти, що впливає як на зростання цін на сировину, так і на готові ювелірні вироби, що імпортуються;
- зниження купівельної спроможності населення, яке є основним споживачем даних товарів;
- індивідуальні смаки споживачів, а також їх суб'єктивне ставлення до вітчизняних товаровиробників;
- ввезення низькоякісного золота з Туреччини, що погіршує якість ювелірних виробів і створює загрозу для функціонування вітчизняних виробників;
- зростання обсягів ввезення нелегальної та неякісної імпоротної ювелірної продукції з Китаю та інших азіатських країн, що розглядається як фактор зниження попиту на ювелірні вироби з дорогоцінних металів і каменів;

- величезний тиск з боку великих компаній, що виводить з ринку малих виробників і збільшує ціновий тиск на споживачів;
- відсутність державної допомоги малим і середнім компаніям, у яких часто бракує фінансових ресурсів на формування власних оборотних активів;
- нестабільне зовнішнє середовище, зокрема зміна податкового законодавства.

Шляхами вирішення вищезначених проблем є боротьба з тіньовою реалізацією ювелірних виробів, сприяння розвитку науковотехнічних розробок на виробництві, розробка державних програм щодо підтримки малого бізнесу в ювелірній галузі, зміна митноподаткової системи на користь національних товаровиробників, перейняття позитивного міжнародного досвіду у сфері державного регулювання ювелірної промисловості, покращення політики збуту вітчизняних підприємств, орієнтація українських товаровиробників на світовий ринок. Перспективи розвитку ринку ювелірних виробів в Україні слід пов'язати з тими економічними реформами, які має провести уряд найближчими роками і які спрямовані на соціально-економічне зростання. Такі умови сприятимуть підвищенню платоспроможності населення, зміцненню національної валюти, добросовісній конкуренції, розвитку малого підприємництва.

Проведений аналіз показників ліквідності та платоспроможності засвідчив, що протягом досліджуваного періоду ТОВ «Ювеліріка» було цілком платоспроможним. Всі показники платоспроможності та ліквідності суттєво перевищували нормативні значення, що свідчить про те, що підприємство здатне покрити свої поточні зобов'язання, але ефективність використання фінансових ресурсів низька, і воно не використовує наявні можливості від формування їх надлишку для розширення діяльності чи використання для формування доходів від фінансової чи інвестиційної діяльності.

Однак, з кожним роком підприємство поступово втрачає можливість сплатити негайно свої короткострокові зобов'язання і перетворювати активи

у ліквідні кошти. Також, важливим є той факт, що у 2015 році підприємство мало у використанні резерви у розмірі 1868 тис. грн, а у 2017 році резерви відсутні. За 2016 рік спостерігаємо ріст товарообороту у розмірі 31 458 тис. грн відносно 2015 року, але у 2017 році, порівняно з 2016 товарооборот зріс лише на 16 795 тис. грн та значне зменшення дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги у розмірі 12 646 тис. грн у 2017 році, порівняно з 2015 роком. При цьому слід враховувати, що підприємство має невисокий рівень залежності від кредиторів. Окрім покриття своїх поточних потреб у підприємства є можливість покривати свої довгострокові потреби.

На платоспроможність або ліквідність підприємств перш за все впливає: своєчасне надходження в розпорядження суб'єктів господарювання грошових коштів та їх еквівалентів, їх використання, рух коштів підприємства в результаті здійснення операційної, інвестиційної і фінансової діяльності.

Основними факторами, що вплинули на збільшення рівня платоспроможності підприємства при і так надто високих показниках є збиткова діяльність, а також збільшення поточних зобов'язань, фінансування капітальних витрат за рахунок поточних зобов'язань, зменшення власного капіталу. На основі проаналізованої фінансової звітності варто зазначити, що в протягом останнього року підприємство отримало чистий збиток у розмірі 81 190 грн, що на 144 129 грн менше ніж у 2015, ще прибутковому, році. Собівартість продукції складає 18,52% від чистого доходу. Протягом 2017 року собівартість продукції зменшилась на 4,79% у порівнянні з 2016 роком.

Відповідно, рекомендації щодо покращення рівня платоспроможності та ліквідності передбачають, насамперед, досягнення прибутковості, що означає збільшення обсягів продажу та зменшення витрат.

Також важливим є раціональне управління наявними фінансовими ресурсами, зокрема визначення оптимальних обсягів виробничих запасів, підвищення ефективності та якості управління дебіторською заборгованістю,

координація планів виробництва та продажу, забезпечення безперебійної роботи підприємства тощо. Тобто управління та збільшення ефективності діяльності вимагає розробки та впровадження комплексу заходів задля підвищення рівня платоспроможності та ліквідності ТОВ «Ювеліріка».

Ефективність управління грошовими потоками підприємства визначається синхронізацією надходжень і виплат з метою підтримки постійної платоспроможності і певною мірою залежить від організації оперативного фінансового планування, яке включає розробку платіжного календаря.

Платіжний календар, що розробляється на підприємстві в різноманітних варіантах, є найбільш ефективним і надійним інструментом оперативного управління його грошовими потоками. Він надає можливість розв'язувати такі основні завдання:

- звести прогностичні варіанти плану надходження та витрачання грошових коштів («оптимістичний», «реалістичний», «песимістичний») до одного реального завдання щодо формування грошових потоків підприємства в рамках одного місяця;
- в максимально можливій мірі синхронізувати позитивний і негативний грошові потоки, підвищивши тим самим ефективність грошового обігу підприємства;
- забезпечити пріоритетність платежів підприємства за критерієм їх впливу на кінцеві результати його фінансової діяльності;
- в максимальній мірі забезпечити необхідну абсолютну ліквідність грошового потоку підприємства, тобто його платоспроможність в рамках короткострокового періоду;
- включити управління грошовими потоками в систему оперативного контролінгу (а відповідно і поточного моніторингу) фінансової діяльності підприємства [6, с. 672 с].

Завжди треба мати на увазі, що на результати господарської діяльності підприємства негативний вплив мають як дефіцитний, так і надлишковий

грошові потоки. У другому розділі було проаналізовано рух грошових потоків та встановлено, що загалом переважає надлишковий грошовий потік. Керівництву ТОВ «Ювеліріка» слід оптимізувати рух грошових коштів задля ефективності їх використання та покращення рівня платоспроможності підприємства. Проте щодо групи активів, що повільно реалізуються, то тут спостерігається дефіцит грошових коштів. Наслідками дефіцитного грошового потоку є зниження ліквідності і рівня платоспроможності підприємства, збільшення простроченої кредиторської заборгованості постачальникам сировини і матеріалів, підвищення частки простроченої заборгованості по отриманих фінансових кредитах.

Методи оптимізації дефіциту грошей залежить від характеру цієї дефіцитності – короткострокової чи довгострокової. Збалансованість дефіцитного грошового потоку в короткостроковому періоді досягається шляхом використання «Системи прискорення-уповільнення платіжного обороту». Суть цієї системи полягає в розробці на підприємстві організаційних заходів щодо прискорення залучення коштів і уповільненню їх виплат. Прискорення залучення коштів у короткостроковому періоді може бути досягнуте за рахунок наступних заходів:

1) Пошук додаткових грошових надходжень від реалізації основних засобів підприємства:

- визначити коло потенційних покупців зайвого устаткування за допомогою вивчення конкурентів чи можливостей альтернативного використання розглянутого майна;

- вибір найбільш придатних каналів комунікації для ефективного інформування учасників ринку про здачу в оренду майна.

- розширити асортимент продукції за рахунок вільних коштів для збільшення обсягів реалізації у майбутньому періоді.

2) Стягнення заборгованості з метою прискорення оборотності коштів:

- використовувати сучасні форми рефінансування дебіторської заборгованості – факторинг, облік векселів.

3) Збільшення продажів:

- визначення групи продуктів, що найкраще підходять до мінливих ринкових умов, і сконцентруватися на них;
- переглянути умови поставки з існуючими покупцями та, можливо, запропонувати кращі, задля збільшення обсягів закупівлі продукції [58, с. 32–41].

Уповільнення виплат коштів у короткостроковому періоді може бути досягнуте за рахунок розмежування виплат кредиторам за ступенем пріоритетності для зменшення відтоку коштів.

Грошові кошти являють собою окремий випадок інвестицій у товарно-матеріальні цінності, а тому управління ними на ТОВ «Ювеліріка» повинно здійснюватися на загальних засадах:

- підтримка мінімального залишку грошових коштів для безперебійного здійснення поточний розрахунків;
- створення резерву вільних грошових коштів для розширення обсягів діяльності;
- формування резерву грошових коштів для компенсації непередбачених витрат і можливих втрат у процесу фінансово-господарської діяльності;
- своєчасна трансформація вільних грошових коштів у високоліквідні фінансові інструменти та їх зворотна конвертація [48, с. 260].

Для того, щоб вирішити існуючі проблеми, що стоять на сьогоднішній день перед підприємством, директору товариства необхідно більш чітко планувати роботу маркетингової служби (більш ґрунтовно вивчати ринки збуту, шукати незаповнені ніші, вивчати ринок сировини, ретельніше займатися питаннями цінової політики), а також розвивати фінансовий менеджмент.

Одне з завдань фінансового менеджера – підтримка рівня платоспроможності в межах норми. У ТОВ «Ювеліріка» майже всі показники не відповідають нормативним значенням та значно перевищують їх.

Однією з головних причин поточного стану підприємства є збільшення обсягів дебіторської заборгованості, що безпосередньо зумовлює виникнення кредиторської заборгованості. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення засобів з обороту, що призводить до зниження платоспроможності підприємства, зниження його конкурентної переваги на ринку і загалом справляє негативний вплив на фінансову стійкість підприємства.

Система управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загального управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації розміру цієї заборгованості та забезпеченні її своєчасної оплати [8, с. 100].

Аналіз та методи зниження дебіторської заборгованості підприємства пропонується доповнити її співставленням з кредиторською заборгованістю.

Для стійкого фінансового становища за інших однакових умов оптимальний розмір цього співвідношення має дорівнювати одиниці. Така вимога пов'язана з тим, що вилучені у дебіторську заборгованість кошти неефективно компенсувати за рахунок власних коштів. Ризик втрати ліквідності погіршує платоспроможність підприємств, адже зростання дебіторської заборгованості перевищує темпи приросту виручки від реалізації продукції підприємств.

Фінансові служби підприємства мають постійно стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і потребує залучення додаткових коштів, а перевищення кредиторської заборгованості може призвести до неплатоспроможності підприємства.

На даний момент існує значне перевищення загальної суми поточної дебіторської заборгованості над сумою кредиторської заборгованості на 178 410 грн. Показник свідчить про те, що частина оборотного капіталу

вилучена з обороту підприємства і знаходиться в обороті дебіторів.

В основу зменшення обсягів дебіторської заборгованості підприємства може бути закладена ідея оптимального скорочення оборотності дебіторської заборгованості [46, с. 488].

Для оптимізації дебіторської заборгованості пропонуємо провести її рефінансування – це переведення дебіторську заборгованість в інші, ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо. Рефінансування базується на принципах:

- загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті;
- витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;
- витрати на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки платежів.

Основними методами рефінансування дебіторської заборгованості є:

- облік векселів, які видані покупцям продукції;
- форфейтинг;
- факторинг [5, с. 312].

Наступним кроком для оптимізації дебіторської заборгованості буде шлях покращення управління нею. Можна запропонувати етапи, які виділив проф. Бланк І.О:

1. Аналіз дебіторської заборгованості в минулому періоді. На даному етапі необхідно провести комплексний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості. Слід проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованостей, коефіцієнти оборотності, співвідношення заборгованостей за сумами та строками оплати, їх вплив на фінансові результати підприємства.

2. Формування принципів кредитної політики по відношенню до

покупців. Тип кредитної політики характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості та ризику кредитної діяльності підприємства. Розрізняють три типи кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції: консервативний, помірний і агресивний.

3. Формування параметрів дебіторської заборгованості, згідно з обраним типом кредитної політики: рівень кредитного ліміту як гранична межа рівня дебіторської заборгованості; ліміт строку інкасації дебіторської заборгованості; шкала нормативної рентабельності для формування договірної ціни за товари та послуги; шкала знижок для розрахунків із замовниками на умовах попередньої оплати та у випадку скорочення строку інкасації дебіторської заборгованості.

4. Формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. Цей процес базується на вивченні кредитоспроможності покупців.

5. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості, який передбачає розробку заходів з погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені.

6. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, які прискорюють її переведення в грошову форму оборотних активів.

7. Побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості. Найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати, наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення дебіторської заборгованості, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та стану на ньому підприємства [6, с. 672].

Фінансові служби підприємства мають постійно стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій

стійкості підприємства і потребує залучення додаткових коштів, а перевищення кредиторської заборгованості може призвести до неплатоспроможності підприємства.

Для підвищення прибутковості фінансово-господарської діяльності ТОВ «Ювеліріка» у майбутньому періоді, пропонується в 2018 році з частиною дебіторської заборгованості досліджуваного підприємства, а саме 50%, здійснити факторингову операцію. Тобто банківську операцію, суть якої полягає в придбанні банком (фактором) у постачальника (продавця) права вимоги у грошовій формі на дебіторську заборгованість покупців за відвантажені їм товари (виконані роботи, надані послуги), з прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також приймання платежів. Для здійснення факторингових операцій договір пропонується укласти з ПАТ «Ощадбанк».

При застосуванні факторингових операцій підприємство ТОВ «Ювеліріка» зможе отримати такі переваги:

- можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок надання їм відстрочки платежу (товарного кредиту);
- отримання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, одержавши від фактора необхідні для цього оборотні кошти;
- захист від упущеної вигоди від втрати клієнтів за рахунок неможливості за дефіциту оборотних коштів надавати покупцям конкурентні відстрочки платежу і підтримувати достатній асортимент товарів на складі;
- можливість трансформації дебіторської заборгованості в грошові кошти та досягнення таким чином балансу грошових потоків, збільшення за рахунок цього ліквідності та рентабельності поставок;
- покращення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;
- укріплення ринкової позиції;
- зниження витрат на оплату робочих місць і робочого часу

співробітників, відповідальних за: контроль дебіторської заборгованості, залучення фінансових ресурсів. При цьому вивільнені ресурси можна направити на розвиток своєї мережі;

– зниження собівартості продукції за рахунок можливості закупляти товар у своїх постачальників за нижчими цінами. Крім того, він одержує гарантію захисту від штрафних санкцій з боку кредиторів при невчасних розрахунках з ними, викликаних касовим розривом.

Тобто, зниження частки дебіторської заборгованості в загальній структурі активів ТОВ «Ювеліріка» позитивно вплине на фінансову стійкість підприємства та зменшить ризик фінансових збитків підприємства.

Проведемо аналіз ефективності можливої операції факторингу на ТОВ «Ювеліріка» (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Оцінка економічної вигоди для ТОВ «Ювеліріка»
від здійснення факторингу у 2018 році**

Показники	Сума, тис. грн
Відвантажена продукція покупцю	520
Отримано 50% суми оплати від банку	260
Сума дисконту (5% від суми грошового зобов'язання)	26
Втрати від інфляції (при рівні 0,5% на місяць)	1,3
Оплата послуг банку (1% від суми грошового зобов'язання)	5,2
Загальна сума витрат і втрат	32,5
Економічний ефект використання факторингу	227,5

Таким чином, рефінансування дебіторської заборгованості підприємства, що являє собою фінансову операцію, в нашому випадку, факторинг, забезпечує прискорену трансформацію дебіторської заборгованості у грошові активи підприємства. Від здійснення факторингових операцій дебіторська заборгованість трансформується в грошові кошти, які можуть бути використані ТОВ «Ювеліріка» для фінансування потреб операційної діяльності. Завдяки операції факторингу у 2018 році обсяг прибутку досліджуваного підприємства може збільшитися на 227,5 тис. грн, що означає, що у 2018 році підприємство здатне буде отримати прибуток у

розмірі 193 497 грн.

Адекватність управління дебіторською заборгованістю надає підприємству орієнтири щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності, а також слугує інструментом скорочення ризиків фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, що у сучасних нестабільних політичних та економічних умовах є підґрунтям для забезпечення ефективної та фінансово стабільної діяльності та довгострокових перспектив розвитку.

Оскільки, ТОВ «Ювеліріка» має достатньо вільно грошових коштів, доцільно, на нашу думку, їх частину у розмірі близько 65%, а саме 30 000 грн покласти на депозит в один із банків.

Умови банківських депозитів та розрахунок очікуваного чистого прибутку представлено у табл. 3.5.

Найбільш вигідним щодо додаткового очікуваного чистого прибутку для вкладення є депозит у ПАТ «ПУМБ», очікуваний чистий прибуток від якого за 1 рік є максимальним і складає 4173,8 грн.

Тобто, проведені операції з факторингу та вкладенням грошових коштів на депозит у 2018 році здатні принести ТОВ «Ювеліріка» у загальній вартості 231 673 грн. Та у 2018 році на основі проведених розрахунків сума чистого прибутку складатиме 197 670 грн.

Таблиця 3.5

Очікуваний чистий прибуток від вкладення на депозити

Банк	Сума вкла дення	Термін	Розмір, %	Загаль ний дохід	Прибу ток	Податок на прибуток	Чистий прибуток	Умови нарахування відсотків
ПАТ «Ощадбанк»	30000	12 міс.	14%	34200	4200	756	3444	Без капіталізації
ПАТ «Укрсоцбанк»	30000	12 міс.	12%	33600	3600	648	2952	Без капіталізації
ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	30000	12 міс.	13%	34190	4190	754,2	3435,8	Капіталізація
ПАТ «ПУМБ»	30000	12 міс.	16%	35090	5090	916,2	4173,8	Капіталізація

У табл. 3.6 наведено динаміку зміни показників платоспроможності від впливу проведених операцій.

Таблиця 3.6

**Вплив проведених операцій на показники платоспроможності
ТОВ «Ювеліріка»**

Показник	2017 р.	2018 р.	2018 з урах. пропозицій	Абсол. приріст
Коефіцієнт забезпеченості:				
оборотними активами	0,64	0,64	0,45	-0,19
грошовими засобами платежу	0,06	0,06	0,02	-0,04
Загальний коефіцієнт покриття	8,39	8,43	4,10	-4,33
Проміжний коефіцієнт покриття	8,39	8,43	4,82	-3,61
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	4,30	4,32	3,10	0,12
Чистий прибуток/збиток грн	-81190	-34003	193497	227500
Рентабельність оборотних активів, %	-16,74	-10,15	2,36	12,51

Як ми бачимо з табл. 3.6, проведені операції значно зменшили показники платоспроможності ТОВ «Ювеліріка», однак вони ще перевищують нормативні значення. Загальний коефіцієнт покриття зі значенням 4,10 зменшився майже у 2 рази та став більш наближеним до нормативного значення 1–3. Проміжний коефіцієнт з урахуванням пропозицій може становити 4,82 при нормативних значеннях 0,7–0,8, коефіцієнт абсолютної ліквідності – 3,1, при нормативних значеннях 0,2–0,5. В той же час підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю та грошовими коштами забезпечать можливість формування на ТОВ «Ювеліріка» позитивного кінцевого фінансового результату. Відтак, рентабельність оборотних активів підприємства значно зростає, хоча і буде ще невеликою (2,36 %). Це свідчить про доцільність втілення в життя розроблених нами пропозицій щодо покращення платоспроможності ТОВ «Ювеліріка» в плановому періоді.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В умовах ринкової економіки, підтримання платоспроможності на належному рівні є надзвичайно важливим завданням для будь-якого підприємства. Низька ліквідність та платоспроможність підривають можливості здійснення нормального виробничого процесу, позбавляють можливостей залучення додаткових фінансових ресурсів внаслідок низької довіри кредиторів та інших контрагентів, зумовлюють додаткові непродуктивні витрати у вигляді пені та штрафів.

Оцінити стан платоспроможності підприємства, можна шляхом використання вітчизняної і зарубіжної методик. Однак досвід оцінки фінансового стану показує, що вітчизняні підприємства широко використовують стандартний підхід при аналізі ліквідності балансу і коефіцієнтний метод при оцінці поточної платоспроможності і можливості відновлення або втрати платоспроможності. А закордонні методики, не знайшли практичного застосування у практиці фінансового аналізу в результаті невідповідності ведення бухгалтерського обліку та недостатності спеціальних досліджень на галузевому рівні.

Платоспроможність як економічну категорію та складову оцінки фінансового стану підприємства характеризують такі особливості:

- стан платоспроможності обумовлюється наявним розміром грошових активів, але не обмежується ним;
- платоспроможність – це не тільки здатність термінового погашення зобов'язань в момент оцінки за рахунок наявних грошей, а й здатність підприємства забезпечувати генерування (утворення) грошових потоків, які за обсягами та термінами відповідають зобов'язанням та платіжним потребам підприємства;
- платоспроможність не слід ототожнювати лише з можливістю повернення боргів, оскільки платоспроможність передбачає можливість

здійснення усіх платіжних потреб, які необхідні для нормального процесу господарської діяльності.

Управління ліквідністю та платоспроможністю – це розміщення коштів підприємства таким чином, щоб можна було достатньо швидко реалізувати свої активи і отримувати грошові кошти для оплати своїх зобов'язань. Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів і поточних зобов'язань. Тому на першому етапі дослідження платоспроможності ТОВ «Ювеліріка» нами було проаналізовано склад майна та джерел його формування.

На основі проведеного аналізу нами було зроблено певні висновки. Загалом у 2015 році необоротні активи у загальному обсязі активів ТОВ «Ювеліріка» становили 38,8%, у 2016 – 36,3% та 35,6% у 2017 році, а оборотні активи відповідно 61,2%, 63,7 та 64,4% в загальному обсязі активів.

Порівнюючи 2017 рік з 2015 роком, слід зазначити, що нематеріальні активи підприємства зменшились на 35 тис. грн, проте їх питома вага в загальному обсязі необоротних активів підприємства протягом двох останніх років залишилась на рівні 0,04%. Обсяги основних засобів зменшились на 148 тис. грн, що в загальній вартості необоротних активів становило 1320 тис. грн (0,49%). Інші фінансові інвестиції становили найбільшу частку протягом усіх досліджуваних років (99,46% в 2017 році) – незважаючи на їх зменшення порівняно з 2015 роком на 17762 тис. грн.

У другому розділі даної випускної кваліфікаційної роботи наведено таблиці щодо динаміки обсягів та структури активів та пасивів ТОВ «Ювеліріка». Як ми бачили з таблиці, обсяги запасів підприємства протягом трьох років зменшились на 53 тис. грн, а дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зменшилась на 12646 тис. грн, таке зменшення є свідченням, на фоні підвищення обсягів чистого доходу підприємства впродовж останніх років, покращення ефективності управління нею. Інша поточна дебіторська заборгованість зросла на 47537 тис. грн в 2017 році (її частка є найбільшою в обсязі оборотних активів – 48,54%). Також Поточні

фінансові інвестиції зменшились на 13533 тис. грн, на 6,05% в загальному обсязі оборотних активів у порівнянні з 2015 роком. А обсяг грошей та їх еквівалентів зріс на 4941 тис. грн. (0,42%).

Щодо джерел формування майна підприємства, у 2015 році частка власного капіталу в загальному обсязі джерел формування майна складала 86,9%, у 2016 – 88,2%, а у 2017 році 87,1%. Залучені ж кошти у 2015 році становили 13,1%, у 2016 – 11,8% та 12,9% у 2017 році.

Власний капітал ТОВ «Ювеліріка» складається із зареєстрованого капіталу, додаткового, резервного капіталу та нерозподіленого прибутку. При цьому резервний капітал є базисом формування власних джерел фінансування досліджуваного підприємства.

Однак, в результаті зростання нерозподілених прибутків на 14875 тис. грн у 2017 році порівняно з 2015 роком, частка резервного капіталу в загальному обсязі скоротилася на 2,01%, а нерозподілені прибутки зросли на 2,2% та становив 32815 грн. Всі інші статті власного капіталу протягом 2015–2017 рр. залишались без змін. Довгострокові зобов'язання в 2017 році зросли на 1203 тис. грн, зі значенням 39118 тис. грн. вони склали 40,38% в загальному обсязі позикових пасивів. Поточна кредиторська заборгованість за товари та розрахунки з оплати праці зменшились протягом 2015–2017 років на 6248 тис. грн та 85 тис. грн відповідно, а кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом та зі страхування збільшились на 220 тис. грн та 50 тис. грн відповідно. Інші поточні зобов'язання у 2017 році зменшились на 1098 тис. грн. Слід зазначити, що інші поточні зобов'язання становили найбільшу частку в обсязі залучених коштів підприємства – 60,82% у 2015 році, 59,25% у 2016 році та 59,62% у 2017 році.

Отже, так як більш ніж на 85% майно підприємства фінансується за рахунок власного капіталу, то відповідно залежність підприємства від зовнішніх джерел, що використовуються ТОВ «Ювеліріка» для формування активів невелика. Співвідношення між обсягами довгострокових та поточних зобов'язань, які забезпечують формування активів у 2017 році склало 1:1,2.

Лише близько 20% оборотних активів підприємства у 2017 році формувалося за рахунок позикових коштів.

Рівень грошового обороту на одиницю активів характеризує рівень генерування грошових потоків у процесі господарської діяльності підприємства. У даному випадку цей показник зменшився на 0,08 у 2017 році, порівняно з 2016 р., і так як він не дорівнює 1 (0,31), як цього потребує нормативне значення, він свідчить про рівень нижче середнього генерування грошових потоків від активів.

Рівень грошового обороту на одиницю реалізованої продукції має позитивну тенденцію до збільшення, і його показник в останньому досліджуваному періоді становив 7,34, що свідчить про достатній рівень генерування грошового потоку за рахунок виручки від реалізації. Ступінь покриття поточних зобов'язань за рахунок чистого грошового потоку становить 7,67% у 2017 році, що свідчить про існуючу можливість покриття зобов'язань саме за рахунок надлишкових коштів.

Коефіцієнт ефективності грошових потоків у 2017 становив 0,04, що є звісно краще ніж значення -0,01 у 2016 році, адже від'ємне значення вказує на дуже низьку можливість підприємству створювати додаткові грошові кошти, що сприяє зростанню вартості абсолютної ліквідності активів.

Аналіз платоспроможності реального підприємства було здійснено у другому розділі роботи. Проведені розрахунки свідчать, що на даний момент підприємство має дуже високі показники платоспроможності, що може означати нераціональне використання коштів. Підприємству слід звернути на це увагу та оптимізувати свою діяльність таким чином, аби наявні грошові кошти мали і надалі тенденцію до збільшення, а кількість витрат, які у 2016 році значно зросли (інші операційні витрати у 2016 році збільшились на 167 611 грн, порівняно з 2015 роком, де вони становили 16 834 грн) лише зменшувались.

За результатами проведеного аналізу ліквідності балансу підприємства, що полягає в порівнянні коштів по активу, згрупованих за ступенем їх

ліквідності і розташованих у порядку убування ліквідності, із зобов'язаннями по пасиву, згрупованими за термінами їх погашення і розташованих у порядку зростання термінів можна зробити висновки, що на підприємстві спостерігається наявність найбільш ліквідних активів для покриття найбільш термінових зобов'язань, у 2015 році сума надлишку найбільш ліквідних активів становила 198 314 грн, у 2016 році надлишок дещо зріс та складав 210374 грн, у 2017 році – 190 818 грн. При цьому, основним джерелом фінансування діяльності підприємства є поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги та за розрахунками.

Друга умова ліквідності балансу також виконується, тобто за рахунок майбутніх надходжень від дебіторів підприємство здатне погасити короткострокові кредити банку. Платіжний надлишок у 2015 році становить 201 329 грн, 207 346 грн у 2016 році та 236 170 грн у 2017 році.

Низьколіквідні активи перевищують довгострокові пасиви лише у 2014 році. Цей платіжний надлишок у розмірі 31411 грн свідчить про те, що за рахунок перетворення цих активів в грошові кошти підприємство може погасити довгострокові зобов'язання. Проте у 2015 році обсяг запасів на підприємстві суттєво зменшився, що призвело до того, що протягом останніх двох років року підприємство мало нестачу платіжного балансу аби погасити наявні довгострокові зобов'язання у розмірі 37 715 грн у 2015 році та 38 971 грн відповідно у 2017 році.

Постійні пасиви протягом року перевищують вартість активів з найнижчим ступенем ліквідності $A4 \leq P4$, це свідчить про наявність власного оборотного капіталу на підприємстві, сума якого, в загальній тенденції, збільшується.

Коефіцієнт забезпеченості оборотними активами, що показує частину оборотних активів у загальному обсязі активів підприємства, у 2016 році збільшився на 4,51%, порівняно з 2015 р., проте у 2017 році зріс лише на 1%, що є позитивним явищем для підприємства.

Коефіцієнт забезпеченості грошовими засобами платежу у 2017 році,

порівняно з 2016 р., зріс на 11%. Загальний коефіцієнт покриття показує, скільки грошових одиниць оборотних активів припадає на кожну грошову одиницю поточних зобов'язань. При нормативному значенні коефіцієнта $K_p > 1$, у 2015 році даний показник становив значення 7,68, у 2016 – 9,09 та у 2017 – 8,39. Така ж сама ситуація з проміжним коефіцієнтом покриття.

Значення коефіцієнта швидкої ліквідності у 2015 році склало 7,79, у 2016 році – 9,09, у 2017 році – 8,39. Коефіцієнт загального покриття та проміжний коефіцієнт покриття мають дуже подібні результати через незначну частку запасів у загальному обсязі оборотних активів (у 2016 році обсяг запасів складає 160 тис. грн, у 2017 – 147 тис. грн). Нормативним значенням проміжного коефіцієнта покриття є 0,7–0,8. Коефіцієнт абсолютної ліквідності на рівні 12,77 у 2014 р., 4,37 у 2015 р., 5,07 у 2016 та 4,30 у 2017 році показує платоспроможність підприємства. Зменшення даного показника пояснюється збільшенням поточних зобов'язань у 2015 році більш ніж у два рази. У 2016 році обсяг поточних зобов'язань зменшився на 12,28%. Ці значення є досить високими для нормальної діяльності підприємства.

Інтегральний показник платоспроможності підприємства, якщо його значення перевищує 0,3 свідчить про достатність рівня всіх складових його ознак. У 2015 році даний показник мав найнижче значення протягом трьох років – 45,10, у 2016 він складав значення 52,64, у 2017 – 46,70. Загальний показник платоспроможності свідчить які перспективи має підприємство щодо погашення усіх своїх боргів по залучених фінансових ресурсах, як це вплине на формування нормативної величини залишків активів, що забезпечують безперебійну діяльність підприємства в межах визначеної потужності, якщо всі кредитори одночасно пред'являть йому свої вимоги. Як ми бачимо з динаміки, у 2015 році його значення становило 5,10, у 2016 році – 5,87, у 2017 році – 5,28.

Шляхом порівняння фінансових результатів у 2017 році з показниками 2015 року, було встановлено, що у період протягом 2014–2016 рр. на підприємстві відбувалися такі зміни:

- у 2016 році, порівняно з 2015, чистий дохід від реалізації збільшився на 31 458 грн, тобто на 28,15%. Проте у 2017 році зріс ще на 16 795 грн (11,73%);

- собівартість продукції у 2016 році збільшилась на 2344 грн, що становить 8,14%, а у 2017 зменшилась на 4,79%, порівняно з 2016 роком, та становила 29 638 грн. Незважаючи на те, що у 2015 році чистий прибуток ще становив 62 939 грн, дуже різке збільшення інших операційних витрат (на 324 012 грн) та зменшення інших операційних доходів витрат на 61,77% у 2016 році призвело до чистого збитку у 2016 році у розмірі 143 419 грн. Фінансовий стан у даному випадку залежить саме від цих різких змін у складі витрат підприємства.

За отриманими даними можна зробити висновок, що у 2016 році підприємство мало значне погіршення фінансового стану. Всі показники рентабельності зменшились у останньому році. Через значний збиток у 2016 році, всі показники рентабельності ТОВ «Ювеліріка» мали від'ємне значення. У 2017 році підприємство також мало збиток, проте абсолютно всі показники рентабельності мають тенденцію до збільшення, що є позитивним моментом фінансового стану ТОВ «Ювеліріка». Рентабельність реалізації, що у 2015 році становить 55,32%, у 2016 році різко зменшилась в 3 рази та становила -100,14%, у 2017 році даний показник становив -50,74%. Рентабельність активів, що являє собою рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом також зменшилась з 8,52% у 2015 році до -10,78 у 2017 р. При цьому, рентабельність оборотних активи зросла у 2015 році становила 13,93%, а у 2017 -16,74%. Рентабельність власного капіталу, що характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в дане підприємство, тому найбільший інтерес представляє для наявних і потенційних власників й

акціонерів й є одним з основних показників інвестиційної привабливості підприємства у 2017 році становить -12,37%.

Так як найбільш суттєвою проблемою ТОВ «Ювеліріка» є збиток у поточному році, відповідно рекомендації, щодо покращення рівня ліквідності та платоспроможності передбачають, насамперед, досягнення прибутковості, що передбачає збільшення обсягів продажу та зменшення витрат, залучення довгострокових позик на фінансування капітальних витрат, або відмова від інвестиційних проектів. Також важливим є раціональне управління наявними фінансовими ресурсами, зокрема визначення оптимальних обсягів виробничих запасів, управління дебіторською заборгованістю, координація планів виробництва та продажу, забезпечення безперебійної роботи підприємства тощо. Тобто підвищення рівня платоспроможності та ліквідності та, як наслідок, ефективності діяльності вимагає розробки та впровадження комплексу заходів.

Факторинг – рефінансування дебіторської заборгованості підприємства, забезпечує прискорену трансформацію дебіторської заборгованості у грошові активи підприємства. Завдяки операції факторингу у 2018 році обсяг прибутку досліджуваного підприємства може збільшитися на 227,5 тис. грн, що означає, що у 2018 році підприємство здатне буде отримати прибуток у розмірі 193 497 грн.

Оскільки, ТОВ «Ювеліріка» має достатньо вільно грошових коштів, доцільно, на нашу думку, їх частину у розмірі близько 65%, а саме 30 000 грн покласти на депозит в один із банків. Найбільш вигідним щодо додаткового очікуваного чистого прибутку для вкладення є депозит у ПАТ «ПУМБ», очікуваний чистий прибуток від якого за 1 рік є максимальним і складає 4173,8 грн.

Проведені операції з факторингу та вкладенням грошових коштів на депозит у 2018 році здатні принести ТОВ «Ювеліріка» у загальній вартості 231 673 грн. Та у 2018 році на основі проведених розрахунків сума чистого прибутку складатиме 197 670 грн. Дані проведені операції значно зменшили

завищені показники платоспроможності ТОВ «Ювеліріка», однак вони ще перевищують нормативні значення. Загальний коефіцієнт покриття зі значенням 4,10 зменшився майже у 2 рази та став більш наближеним до нормативного значення 1–3. Проміжний коефіцієнт з урахуванням пропозицій становитиме 4,82 при нормативних значеннях 0,7–0,8, коефіцієнт абсолютної ліквідності – 3,1, при нормативних значеннях 0,2–0,5.

У цілому на основі проведеного аналізу, були зроблені висновки, що свідчать про проблеми, пов'язані, насамперед, з поточним оперативним керуванням фінансами. Керуванню фінансами на підприємстві приділяється, занадто, мала роль. Це пов'язано з тим, що підприємство існує, порівняно не так давно, форми внутрішніх звітів ще не відпрацьовані належним чином. Власне кажучи, керування фінансами відбувається на рівні бухгалтерської служби і керівника підприємства. Тому необхідно організувати службу керування фінансами і провести ряд заходів щодо поліпшення фінансового стану відповідно до даних рекомендацій.

Основними напрямками підвищення рівня платоспроможності підприємства визначено: зміна складу керівників підприємства та стилю управління, оптимізація дебіторської заборгованості, зниження витрат підприємства, обґрунтування необхідної чисельності персоналу, продаж зайвих матеріалів і залишків товарів, реструктуризація боргів перетворенням короткострокової заборгованості в довгострокові позики, удосконалення організації праці тощо. Також для кращого розуміння всіх потреб споживачів потрібно час від часу проводити різного виду анкетування, інтерактиви, акційні конкурси, виступати на виставках, де представлена схожа продукція, бути спонсорами на різноманітних заходах для підвищення впізнаваності бренду. На нашу думку, дані рекомендації здатні допомогти підприємству більш раціонально планувати платоспроможність у наступних періодах та покращити свою позицію на ювелірному ринку України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеенко В. Рентабельність підприємства в умовах трансформації ринкових процесів / В. Алексеенко // Економіка України. – 2014. – № 1. – С. 10–12.
2. Аналіз товарних ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pro-consulting.ua/ua>.
3. Балобанов І.Т. Фінансовий аналіз стану та планування господарюючого суб'єкту / І.Т. Балобанов. – 2-ге вид., доп. – М. : Фінанси і статистика, 2014. – 208 с.
4. Бець М.П. Планування рентабельності виробництва / М.П. Бець // Економіка України. – 2015. – № 2. – С. 40–45.
5. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування : навч. посіб. / О.Г. Біла. – Львів : Компакт, 2009. – 312 с.
6. Бланк І.О. Антикризисное финансовое управление предприятием : учеб. пособие / И.О. Бланк. – Киев : Центр учеб. лит., 2006. – 672 с.
7. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навч. курс / І.О. Бланк. – Київ : Ника-Центр. – 2011. – 345 с.
8. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств : підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – С. 559–572.
9. Богацька Н.М. Методичні підходи до оцінки платоспроможності сучасних підприємств / Н.М. Богацька // Економічний простір. – 2016. – № 41. – С. 212–222.
10. Бойчик І.М. Економіка підприємства : навч. посіб. / І.М. Бойчик. – 2-ге вид., допов. і переробл. – Київ : Атіка, 2011. – 528 с.
11. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту/ Є.Ф. Брігхем ; пер. з англ. В. Біленький. – Київ : КП «ВАЗАКО» Вид-во «Молодь», 2002.
12. Бука Л.Н. Удосконалення аналізу рентабельності продукції / Л.Н. Лука // Бухгалтерський облік і аналіз. – 2015. – № 12. – С. 21–22.
13. Василенко В.А. Стратегічне управління : навч. посіб. для студ. вищих навч. закл / В.А. Василенко, Т.І. Ткаченко. – Київ : ЦУЛ, 2009. – 395 с.

14. Васильєв В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств / В.В. Васильєв. – 2013. – № 12. – С. 11–14.
15. Головка Т.В. Стратегічний аналіз : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Т.В. Головка, С.В. Сагова ; за ред. М.В.Кужельного. – Київ : КНЕУ, 2008. – 198 с.
16. Давиденко Н.М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства / Н.М. Давиденко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 36–40.
17. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Економіка та фінанси підприємства: методика розв'язання практичних задач : навч. посіб. / [Л.О. Лігоненко, І.В. Височин, О.В. Корольова-Казанська та ін.]. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 336 с.
19. Економіка торговельного підприємства: методика розв'язання практичних задач : навч. посіб. / Л.О. Лігоненко, І.В. Височин. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 456 с.
20. Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. екон. спец. ВУЗів / за заг. ред. Н.А. Алексєєнко. – Гомель : ГГТУ ім. П.О. Сухого, 2011. – 156 с.
21. Журавльова Ю.Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю.Ю. Журавльова // Фінанси України. – 2015. – № 1. – С. 116–120.
22. Загородній А. Зовнішньоекономічна діяльність: Термінологічний словник / Анатолій Загородній, Геннадій Вознюк. – Київ : Кондор, 2009. – 166 с.
23. Іванов В. Концептуальні засади забезпечення платоспроможності підприємства / В. Іванов // Економіка. – 2009. – № 9 (100). – С. 4–8.
24. Інформаційний портал Союзу Ювелірів України 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://juvelir.org.ua/>
25. Іонін Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять «платоспроможність» і «ліквідність» / Є. Іонін // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 30–42.

26. Карпунь І.Н. Фінансова санація та банкрутство підприємства : навч. посіб. / І.Н. Карпунь. – Львів : Магнолія 2011, 2011. – 432 с.
27. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – 3-тє вид., виправл. і допов. – Київ : Знання, 2012. – 483 с.
28. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко, О. Маханько. – Харків : Фактор, 2016. – 208 с.
29. Короткевич О.В. Рентабельність господарської діяльності підприємств / О.В. Короткевич // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 61–69.
30. Котляр М.Л. Платоспроможність та ліквідність в системі оцінки фінансової стійкості підприємства / М.Л. Котляр // Економічний простір. – № 11. – 2016. – 200 с.
31. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент : підручник / Г.О. Крамаренко//, – 2-ге вид. – Київ : Центр навч. літ., 2013. – 520 с.
32. Кривдюк А.В. Дослідження економічної категорії платоспроможності підприємства / С. Є. Яцишина // Економічний простір. – № 15. – 2017. – С. 200.
33. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства / А.А. Мазаракі. – Київ : Хрещатик, 1999. – 800 с.
34. Макарчук І. Основні показники оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств та методика їх визначення / І. Макарчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 7. – С. 36–41.
35. Мешко В.В. Сутність і методи обчислення показників рентабельності підприємства / В.В. Мешко // Фінанси України. – 2013. – № 6. – С. 15–19.
36. Нестерова С.М. Адаптація аналізу ліквідності і платоспроможності підприємств до сучасних умов господарювання [Електронний ресурс].
37. Офіційна сторінка ТОВ «Ювеліріка» в мережі Інтернет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yuvelirika.ua/>
38. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

39. Офіційний сайт компанії «Укрзолото» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukrzoloto.ua>.

40. Офіційний сайт ПАТ «Київський ювелірний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kuz.instella.com/?mode=pres>.

41. Офіційний сайт ювелірного заводу «Золотой Век» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zolotoyvek.ua/ru>.

42. Послуцький В. Л. Механізм формування ліквідності та платоспроможності підприємства. / В. Л. Послуцький // Вісник Вінницького університету менеджменту, економіки та бізнесу. – 2018. – № 9 – С. 4–6.

43. Павловська О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств / О.В. Павловська // Фінанси України. – 2017. – № 11. – С. 54–60.

44. Податковий кодекс України від 01.01.2018 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ligazakon.ua

45. Поддєрьогіна А.М. Фінанси підприємств : підручник / А.М. Поддєрьогіна. – 3-тє вид., перероб. та доп. – Київ : КНЕУ, 2011. – 460 с.

46. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – Київ : Центр навч. літ., 2009. – 488 с.

47. Попівняк Ю. Проблеми функціонування ювелірної промисловості України у світовому контексті та шляхи їх розв'язання / Ю. Попівняк // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 9(147). – С. 62–69.

48. Попович В.М. Управление кредитными рисками заемщика, кредитора, страховщика : учеб.-метод. пособие / В.М. Попович, А.И. Степаненко. – Київ : Правові джерела, 2005. – 260 с.

49. Про акціонерні товариства [Електронний ресурс] : Закон України від 17.06.2018 № 514-17 (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

50. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Електронний ресурс] : Закон України № 2343-XII (зі змінами та доповненнями) від 04.04.2018. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada>.

gov.ua. laws/show/2343-12

51. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 07.02.2017 р. № 802 «Про Правила торгівлі дорогоцінними металами (крім банківських металів) і дорогоцінним камінням, дорогоцінним камінням органічного утворення та напівдорогоцінним камінням у сирому та обробленому вигляді і виробами з них, що належать суб'єктам підприємницької діяльності на праві власності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/802-98>

52. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Електронний ресурс] : Закон України № 214/2654 від 23.02.1998 – Режим доступу : <http://ukraine.uapravo.net/data/base53/ukr53898.htm>

53. Пузанкевич. Про аналіз фінансового становища підприємства: Основні підходи / Пузанкевич // Фінанси. Облік. Аудит. – 2016. – № 8. – С. 51–57.

54. Руда Р.В. Аналіз фінансового стану підприємства та його значення в сучасних умовах / Р.В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2016. – № 3 – С. 54–59.

55. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск : Новое знание, 2013. – 688 с.

56. Семенов Г.А. Фінансове планування і управління на підприємствах : навч. посіб. / Г.А. Семенов, В.З.Бугай. – Київ : Центр навч. літ., 2009. – 432 с.

57. Солотва В. Аналіз ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості в системі управління підприємством / В.А. Солотова. – Вісник КНТЕУ (спецвипуск). – 2012. – № 6. – С. 199–206.

58. Тітов М.В. Моделювання ефективності використання активів підприємства на основі методології розв'язання зворотних задач / М.В. Тітов // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 11. – С. 32–41.

59. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – Київ : КНЕУ, 2005. – 592 с.