МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА

Економічний факультет
Кафедра фінансів і кредиту

Ліквідність та платоспроможність підприємства:

оцінка та шляхи підвищення

Кваліфікаційна робота

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Виконав: студент 4 курсу, групи 472-2,
денної форми навчання,
спеціальності 072 “Фінанси, банківська справа та страхування”
Фронзей Олександр Романович_____

Керівник: доцент кафедри фінансів і кредиту
Марусяк Наталія Леонідівна_____

До захисту допущено
на засіданні кафедри
протокол № 15 від 30 травня 2023 р.
Зав. кафедрою _____ проф. Нікіфоров П.О.

Чернівці – 2023

ЗМІСТ

Вступ 3

Розділ 1. Теоретичні аспекти ліквідності та платоспроможності підприємства

1.1. Суть ліквідності та платоспроможності підприємства 6

1.2. Показники оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства 12

Розділ 2. Оцінка ліквідності та платоспроможності ПП «Солодар» 17

2.1. Фінансово-економічна характеристика підприємства 17

2.2. Аналіз ліквідності та платоспроможності приватного підприємства 26

Розділ 3. Шляхи підвищення ліквідності на платоспроможності ПП «Солодар» 30

3.1. Фактори впливу на ліквідність та платоспроможність підприємства 30

3.2. Способи забезпечення ліквідності на платоспроможності приватного підприємства 37

Висновки 44

Список використаних джерел 49

Додатки

ВСТУП

В сучасних умовах розвитку національної економіки України, під час воєнного стану, платоспроможність підприємства є однією із найважливіших умов його функціонування. Спроможність підприємства вчасно та в повному обсязі розраховуватися за запланови платежами та поточними зобов’язаннями, підтримуючи при цьому звичайний обсяг господарської діяльності, є однією із вимог забезпечення фінансової стабільності підприємства та його конкурентоспроможності на ринку. Тому практичного значення у ведені бізнесу набуває платоспроможність підприємства, вона дає йому можливість стабільно фінансувати операційну та інвестиційну діяльність, що відображається у забезпеченості необхідного обсягу фінансових ресурсів та характеризує надійність фінансових відносин з іншими контрагентами.

Оцінка рівня ліквідності та платоспроможності є підґрунтям для прогнозування можливостей підприємства вчасно виконувати фінансові зобов'язання. Постійний моніторинг ліквідності та платоспроможності підприємства дозволяє визначити та забезпечити ефективність управління фінансовим ресурсами. В практичній діяльності, процес проведення такого моніторингу є проблемним через відсутність єдиного підходу щодо його організації та методики проведення. В зв'язку з цим, актуальним є розгляд та систематизація методичних підходів до оцінки рівня ліквідності та платоспроможності підприємства, дослідження можливостей та проблем їх забезпечення.

Окремі теоретичні та практичні аспекти ліквідності та платоспроможності підприємств досліджували західні науковці, зокрема Й. Ворст, П. Ревентлоу, Дж. Депалленса, Дж. Джоборда та вітчизняні вчені економісти – Н.В. Тарасенко, В.І. Іващенко, М.А. Болюх, Є.В. Мних, В.М. Мельник тощо. Але зберігаються протиріччя щодо трактування сутності ліквідності та платоспроможності підприємства у роботах цих вчених.

Вивчивши та проаналізувавши роботи вчених з даної проблематики, ми дійшли висновку, що доцільним є дослідження теоретичних аспектів із практичним застосуванням до вітчизняних підприємств.

Таким чином, метою кваліфікаційної роботи першого бакалаврського рівня є систематизації теоретичних підходів до поняття «ліквідність» та «платоспроможність», розгляд методики оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства та визначення шляхів їх підвищення.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення наступних **завдань**:

– вивчення суті ліквідності та платоспроможності підприємства;

– розгляд показників оцінки ліквідності та платоспроможності підприємств;

– оцінка ліквідності та платоспроможності ПП «Солодар»;

– визначення шляхів підвищення ліквідності та платоспроможності приватного підприємства.

Об'єктом дослідження є – ліквідність та платоспроможність ПП «Солодар».

Предметом дослідження є економічні відносини, що виникають у підприємства, спрямовані та забезпечення ліквідності та платоспроможності.

Методологічною основою даного дослідження є праці відомих вітчизняних і зарубіжних науковців у сфері корпоративного аналізу і управління, трактування понять та методики оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства.

Для проведення дослідження обрано різноманітні методи дослідження, зокрема, метод сходження від абстрактного до конкретного, методи спостереження, наукового узагальнення та порівняння. Під час виконання оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства використані такі методи, як горизонтальний та вертикальний аналіз, метод фінансових коефіцієнтів та середніх величин, побудови аналітичних таблиць.

Інформаційною базою роботи є фінансова звітність підприємства, монографії, підручники, посібники, статті та інші праці вітчизняних та закордонних авторів, нормативні документи тощо.

Структура та обсяг роботи. Представлена кваліфікаційна робота першого (бакалаврського) рівня вищої освіти включає такі складові, як вступ, основну частину, висновки. Результати дослідження викладені на 47 сторінках, список використаних джерел складається із 48 найменувань. Робота містить 16 таблиць, 8 рисунків та 2 додатка.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Суть ліквідності та платоспроможності підприємства

Трактування поняття «ліквідність» та «платоспроможність» мають як взаємопов'язані особливості, так і різні змістовні наповнення. Досліджуючи вітчизняну і іноземну економічну літературу можна прослідкувати різноманітність теоретичного судження «ліквідність» та «платоспроможність» підприємства. Певні дефініційні понятійні варіанти трактування «ліквідність» представлено на рис.1. 1

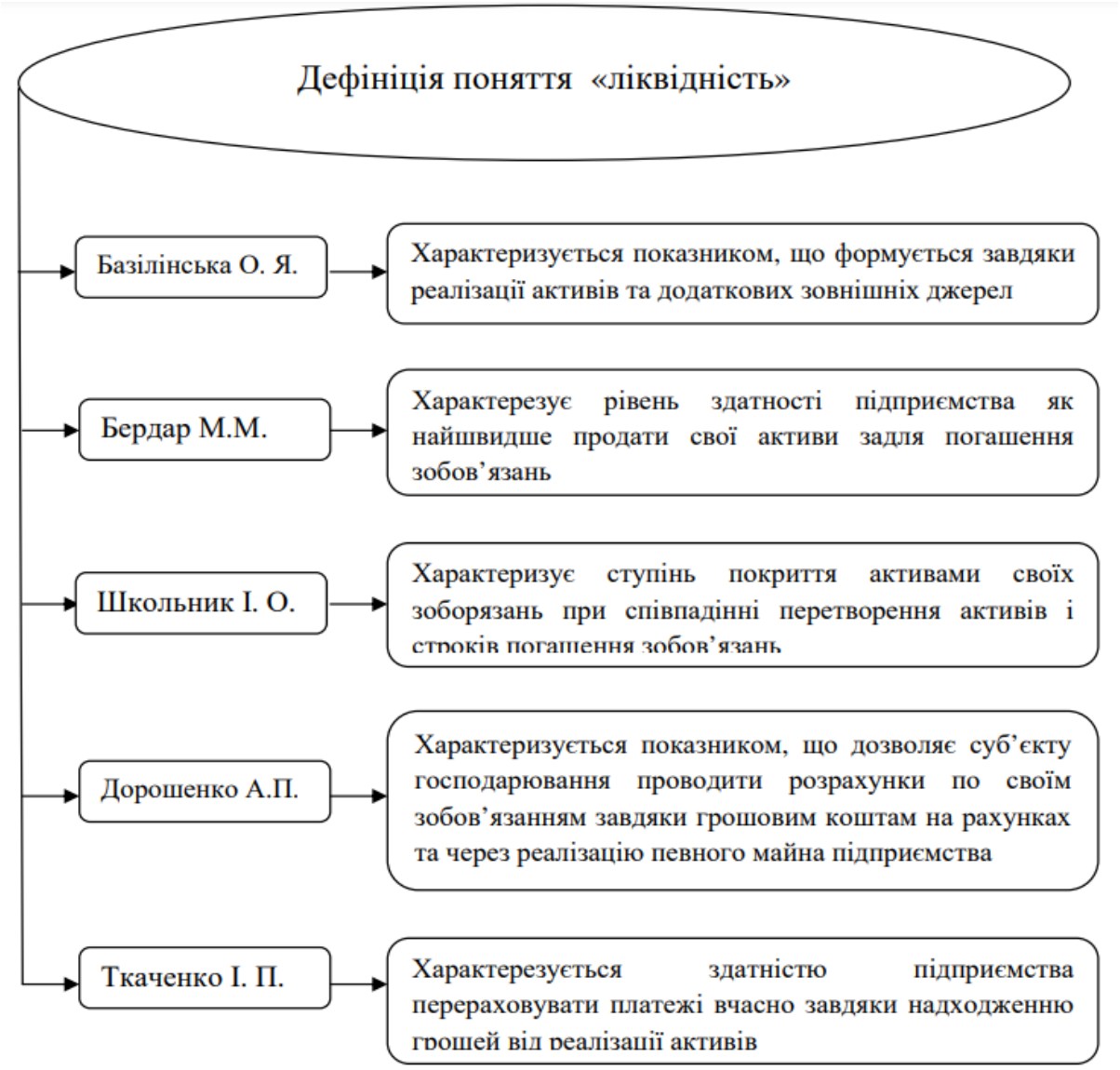

Рис. 1.1. Трактування поняття «ліквідність» підприємства

Розглянувши різні трактування поняття «ліквідність» підприємства, можна зробити висновків щодо узагальненого визначення даного поняття. Отже, під ліквідністю підприємства слід розуміти ступінь здатності підприємства здійснювати розрахунки за своїми короткостроковими зобов'язаннями завдяки оборотним активам, які знаходяться в наявності у підприємства і миттєво можуть конвертуватися в гроші. Ліквідність підприємства не можна розглядати окремовід поняття «платоспроможність», тому йому слід теж дослідити.

Науковці в своїх працях по різному трактують поняття та сутність «платоспроможність» підприємства. Дефініційні понятійні судження щодо трактування «платоспроможніть» підприємства представлено на рис.1.2. Дослідивши різні дефініції поняття «платоспроможність» підприємства, можна зробити висновків щодо узагальненого визначення даного поняття. Отже, під платоспроможністю підприємства слід розуміти спроможність підприємства здійснювати розрахунки за своїми поточними зобов'язаннями лише враховуючи наявні гроші на рахунках та їх еквіваленти.

Дослідивши дефініції поняття «ліквідність» та «платоспроможність» можна стверджувати, що вони взаємопов'язані та не можуть існувати окремо, але при цьому зрозуміло, що трактування ліквідності має значно ширше розуміння, ніж поняття платоспроможності підприємства.

Таким чином, чітко простежується залежність платоспроможності від ліквідності підприємства, а саме стає зрозумілим, що чим вище буде міра ліквідності підприємства, тим вищий буде є рівень і платоспроможності.

«Саме ліквідність та платоспроможність підприємства характеризують стан його фінансового здоров'я. Підприємство може вважатися платоспроможним тільки тоді, коли буде мати чистий грошовий потік і боргове навантаження, яким підприємство здатне ефективно управляти. Крім того, з іншої сторони, коли підприємство має ліквідність на достатньому рівні, то це свідчить про забезпеченість коштами для сплати рахунків» [24].

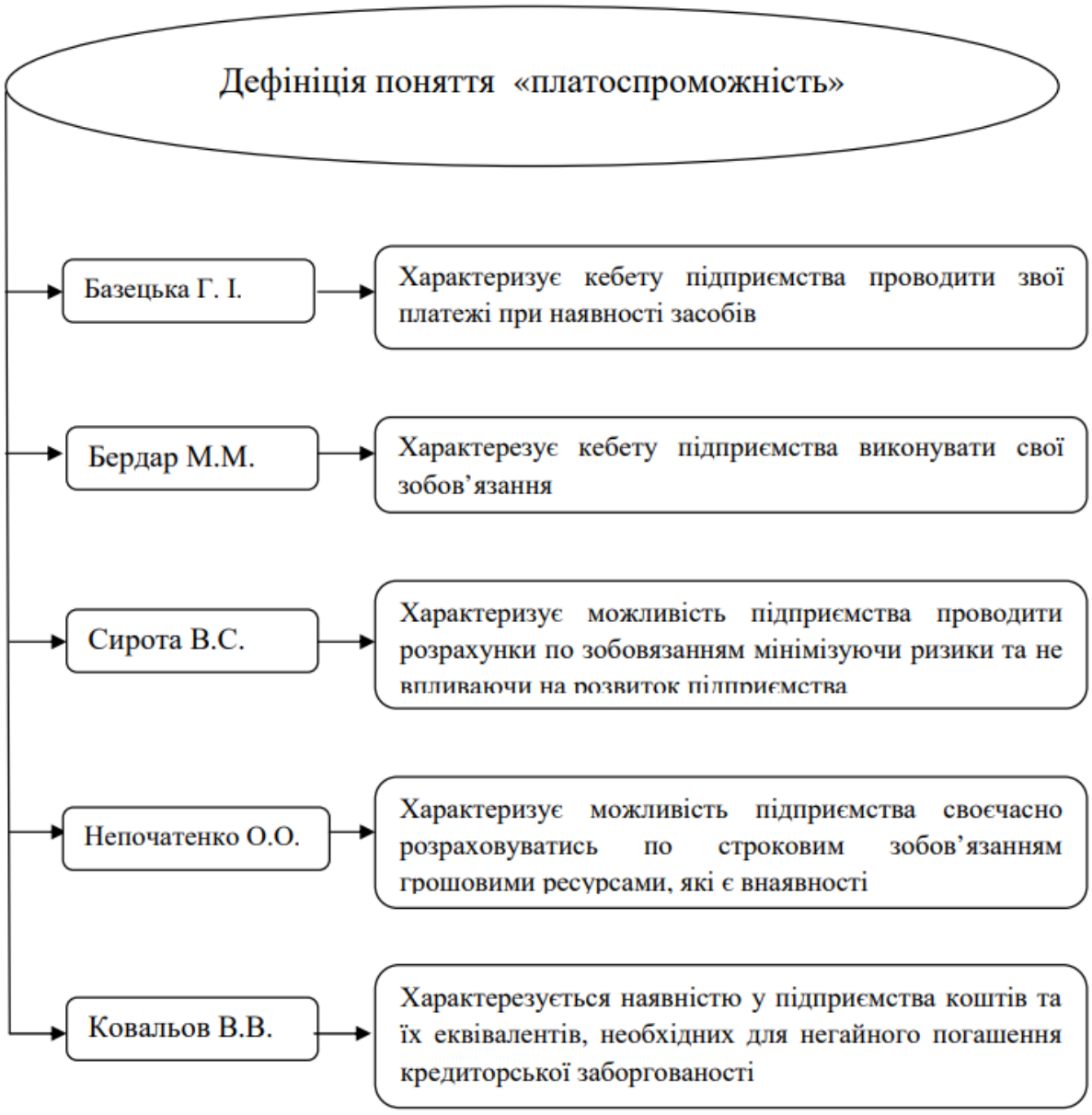

Рис. 1.2. Дефініція поняття «платоспроможність» підприємства

Для того щоб проаналізувати ліквідність та платоспроможність підприємства необхідно розрахувати та ґрунтовно оцінити певні фінансові показники. Звісно, що основним коефіцієнтом, який використовують для встановлення здатності підприємства витримувати боргове навантаження, є показник платоспроможності. Саме він характеризує достатність грошових коштів та їх еквівалентів для покриття поточних та довгострокових зобов'язань підприємства. Чим менше значення буде цього показникам, тим вірогідність не виконання боргового навантаження вища у підприємства.

Отримані результати розрахунків показників ліквідності та платоспроможності в динаміці цікаві для різних користувачів фінансово-

аналітичної інформації, як внутрішніх, так і зовнішніх. Так, абсолютна ліквідність насамперед буде цікавить постачальників сировини і матеріалів, так як цей показник вказує яку частину зобов'язань можна покрити абсолютно ліквідними активами. Проміжна ліквідність приваблює до себе банківські установи, так як завдяки цьому коефіцієнту можна дізнатися, яка частина зобов'язань може бути покрита не тільки абсолютно ліквідними, але й миттєвими активами. «А, от загальний стан (показник) ліквідності не залишиться без уваги покупцями і акціонерами, так як цей показник охоплює всі активи підприємства і встановлює можливості підприємства керувати своїм борговим тягарем» [25]. Аналітики при досліджені ліквідності та платоспроможності підприємства розраховують певних перелік показників, які визначають на свій розсуд і суб'єктивне бачення, для більш повного і різностороннього аналізу. Якщо під час аналізу беруться показники, які не мають нормативного значення, то їх значення визначається індивідуально, в залежності від галузі і виду діяльності підприємства, і бажано порівняти з аналогічними підприємствами. Показники, що характеризують ліквідність та платоспроможність підприємства можуть бути розраховані як на дату проведення аналізу, на дату складання фінансової звітності підприємства, а також можуть бути розраховані і прогнозні показники на перспективу. Таким чином, показники ліквідності та платоспроможності, дозволяють оцінити можливість підприємства виконувати своє боргове навантаження як в даний момент часу, в короткостроковій та довгостроковій перспективі, а також в момент непередбачених та критичних ситуаціях. «Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства є однією із суттєвих і вагомих складових аналізу фінансового стану підприємства, тому що низькі значення ліквідності підприємства можуть призвести до спаду дохідності, неплатожів, порушення договірної дисципліни і при збережені цього в динаміці, може призвести зо ймовірності банкрутства підприємства» [25].

На рівень ліквідності та платоспроможності підприємства впливають різні фактори. Найрозповсюдженим класифікатором чинників впливу на

рівень ліквідності та платоспроможності є фіксування внутрішніх та зовнішніх факторів. Зовнішні фактори або загальноекономічні являють собою фактори, на які підприємство не може вплинути або їх вплив мізерний та незначний. До таких чинників можна віднести: грошово-кредитна політику, податкову політика, політичні, економічні, демографічні, соціальнокультурні та правові чинники, розвиток науки і техніки тощо. До внутрішніх факторів або мікроекономічних чинників підприємства відносять ті фактори, які повністю залежать від прийнятих форм, методів та організації діяльності та роботи на підприємстві. «До таких чинників відносять: стан та структура необоротних та оборотних активів, стан і структура капіталу підприємства, рівень дебіторсько-кредиторської заборгованості, наявність грошей та їх еквівалентів, рівень техніки, технології та організації виробництва, маркетингова та цінова політика, фінансова планування та прогнозування тощо» [22].

Досліджуючи рівень ліквідності та платоспроможності підприємства, а також фактори внутрішнього і зовнішнього впливу слід враховувати, що дані чинники мають різний вплив на стан підприємства, як позитивний, так і негативний. Якщо дослідити позитивний вплив факторів, то це покаже своє відображення в показниках рентабельності, ліквідності та платоспроможності. «Прикладом може виступати ситуація, коли спостерігається сприятлива ринкова кон'юнктура, держава розробляє політику щодо підтримки вітчизняних товаровиробників, виробничий процес налагоджений і безперебійний, система управління на підприємстві розроблена ефективно і функціонує злагоджено, підприємство сприяє розвитку виробництва продукції високої якості – все це призводить до збільшення виручки від реалізації та покращенню всіх показників фінансового стану» [46].

Ліквідність та платоспроможність характеризують фінансовий стан підприємства. Ліквідність активів - це спроможність активів трансформуватися у кошти. Ступінь ліквідності активів може бути визначена

тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація здійснюється. Чим коротший період трансформації, тим вища ліквідність активів. Ліквідність активів характеризує здатність керівництва підприємства формувати та керувати майном та джерелами фінансування. Ліквідність підприємства - це здатність підприємства своєчасно виконувати зобов'язання з усіх видів платежів. Чим більший ступінь можливості виконання зобов'язань за зобов’язаннями, тим вище рівень ліквідності підприємства.

Рівень ліквідності залежить від сфери діяльності, співвідношення оборотних та необоротних активів, швидкості обороту коштів, складу оборотних активів, величини та терміновості оплати поточних зобов'язань. Для забезпечення високого рівня ліквідності підприємство повинно підтримувати визначене співвідношення між перетворенням оборотних активів на кошти та строками погашення поточних зобов'язань. Цей показник використовується для оцінки іміджу підприємства, його інвестиційної привабливості. Чим вищий рівень інвестиційної привабливості підприємства, тим вищий рівень платоспроможності.

Термін «платоспроможність» є ширшим, так як він включає у собі не можливість перетворення активів на кошти, а спроможність своєчасно і повністю виконувати свої зобов'язання з торгових, кредитних і інших операцій фінансового характеру. Ліквідність балансу підприємства – це рівень забезпеченості оборотних активів довгостроковими джерелами формування. «Ліквідність балансу передбачає пошук платіжних коштів з допомогою внутрішніх джерел, т. е. реалізації активів. Ліквідність – це необхідна та обов'язкова умова платоспроможності. Ліквідність балансу є основою платоспроможності та ліквідності підприємства» [24]. Від ступеня ліквідності балансу підприємства залежить його платоспроможність. Аналіз ліквідності балансу необхідний для вирішення таких завдань:

– оцінка достатності коштів на покриття зобов'язань, строки яких закінчуються у відповідні періоди;
– визначення суми ліквідних коштів та перевірка їхньої достатності для

виконання термінових зобов'язань;

– оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства на основі відносних показників.

1.2. Показники оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства

Оцінку ліквідності та платоспроможності здійснюють як зовнішні, так і внутрішні користувачі інформації. Внутрішні користувачі розраховують показники ліквідності та платоспроможності з метою оцінки та прогнозування діяльності підприємства на перспективу. Зовнішні – користувачі аналітичної інформації, зокрема: банківські установи – з метою оцінки рівню кредитоспроможності підприємства – інвестори, ділові партнери повинні мати інформацію стосовно фінансових можливостей підприємства за умов надання йому комерційного кредиту, позик або відстрочки платежу.[6, с. 58].

«Оцінка платоспроможності проводиться на основі характеристики ліквідності поточних активів. Під ліквідністю підприємства варто розуміти його здатність покривати зобов’язання активами, строк перетворення яких у грошову форму відповідає строку погашення зобов’язань» [15, с. 185]. Ліквідність означає безумовну платоспроможність підприємства і передбачає постійну тотожність між його активами та зобов’язаннями одночасно за загальною сумою, термінами перетворення активів у гроші та термінами погашення зобов’язань. «Методику оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства доцільно здійснювати за такими пунктами:

– аналіз ліквідності балансу підприємства;

– оцінка фінансового стану підприємства;

– розрахунок і аналіз основних показників ліквідності;

– розрахунок показників поточної платоспроможності;

інтегрального показника та загального показника платоспроможності» [15, с. 148].

«Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні засобів (актив балансу), які згруповані за ступенем їх ліквідності і розміщені у порядку зменшення їх ліквідності, із зобов'язаннями (пасив балансу), які згруповані за строками їх погашення та розміщені у порядку зростання термінів» [12, с. 148]. Баланс вважають ліквідним, якщо виконуються умови, які наведені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Аналіз ліквідності балансу

Актив	Значення	Пасив
А1 – найліквідніші активи (грошові кошти)	≥	П1 – найтерміновані пасиви (поточні зобов'язання, кредиторська заборгованість за послуги)
А2 – активи, що легко реалізуються (дебіторська заборгованість, готова продукція)	≥	П2 – короткострокові пасиви (короткострокові кредити банку)
А3 – активи, що повільно реалізуються (виробничі запаси, незавершене виробництво)	≥	П3 – довгострокові пасиви (довгострокові зобов'язання)
А4 – активи, що важко реалізуються (необоротні активи).	≤	П4 – постійні пасиви (власний капітал)

Невиконання однієї з перших трьох умов вказує на те, що фактична платоспроможність відрізняється від нормативної.

«Показники ліквідності дають можливість оцінити рівень платоспроможності підприємства на певний момент часу, а також у випадку виникнення надзвичайних ситуацій» [12, с. 155]. З цією метою використовують систему коефіцієнтів ліквідності, що відрізняються між собою розміром активів та розглядаються як джерело покриття зобов'язань підприємства. Основні показники, що визначають платоспроможність підприємства, наведено у таблиці 1.2.

Значення, динаміка коефіцієнтів платоспроможності цікавить як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів аналітичної інформації. Зокрема: – постачальників – коефіцієнт абсолютної ліквідності; – банківські установи –

коефіцієнт термінової ліквідності; – покупців та акціонерів – коефіцієнт загальної ліквідності.

Таблиця 1.2

Показники платоспроможності підприємства

Назва показника	Призначення показника	Нормативне значення	Розрахунок
Власний оборотний капітал, тис. грн	Позитивне значення свідчить про можливість погашення поточної заборгованості за рахунок оборотних засобів	Збільшення (позитивне значення)	ПА–ПЗ, де ПА – поточні активи; ПЗ – поточні зобов'язання
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Показує, яка частина поточної заборгованості підприємства може бути погашена негайно на дату складання звітності	0,2-0,3	ГК/ПЗ, де ГК – грошові кошти
Коефіцієнт термінової ліквідності	Показує, яка частина поточної заборгованості підприємства може, бути погашена за рахунок готівки та очікуваних надходжень від дебіторів	0,7-0,8	(ГК+ЦП+ДЗ)/ПЗ, де ЦП – високоліквідні цінні папери; ДЗ – дебіторська заборгованість
Коефіцієнт загальної ліквідності	Дозволяє виявити, в якій мірі поточні активи покривають поточні зобов'язання підприємства	2,0-2,5	ОА/ПЗ, де ОА – оборотні активи; ПЗ – поточні зобов'язання
Коефіцієнт ліквідності запасів	Показує, в якій мірі матеріальні цінності покривають поточні зобов'язання підприємства	–	З/ПЗ, де З – матеральні оборотні засоби (запаси)
Коефіцієнт ліквідності коштів у розрахунках	Показує, в якій мірі очікувані надходження від дебіторів будуть використані для погашення поточних зобов'язань підприємства	–	КР/ПЗ, де КР – кошти у розрахунках
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	Показує, який розмір кредиторської заборгованості припадає на 1 грн дебіторської	–	КЗ/ДЗ, де КЗ – кредиторська заборгованість
Коефіцієнт мобільності активів	Показує, яку частку в активах підприємства займають оборотні активи	≥ 0,5	ОА/А, де А – активи
Коефіцієнт співвідношення активів	Показує рівень співвідношення між оборотними та необоротними активами підприємства	> 1,0	ОА/НА, де НА – необоротні активи

Показники, які не мають нормативного значення, розраховуються аналітиками за потребою, оптимальні значення визначають індивідуально для кожного підприємства та свідчать про частку певного виду поточних активів у покритті зобов'язань. Враховуючи ступінь ліквідності оборотних активів, фінансовий стан підприємства може бути оцінений як на дату складання звітності, так і на довгострокову перспективу та короткострокову (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Оцінка фінансового стану підприємства з урахуванням ступеня ліквідності підприємства

Тип сталості	На дату складання звітності	У короткостроковій перспективі	У довгостроковій перспективі
Абсолютний	А1≥П1	А1≥П1+П2	А1≥П1+П2+П3
Нормальний	А1+А2≥П1	А1+А2≥П1+П2	А1+А2≥П1+П2+П3
Передкризовий (критичний)	А1+А2+А3≥П1	А1+А2+А3≥П1+П2	А1+А2+А3≥П1+П2+П3
Кризовий	А1+А2+А3≤П1	А1+А2+А3≤П1+П2	А1+А2+А3≤П1+П2+П3

Для оцінки поточної платоспроможності на підприємстві розраховують наступні показники (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Показники поточної платоспроможності

Показник	Розрахунок	Позитивна тенденція (нормативне значення)
1. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами (Кз)	ВОК/ОА, де ВОК – власний оборотний капітал; ОА – оборотні активи підприємства	>0,5
2. Коефіцієнт загальної платоспроможності (Кзп)	А/З, де А – активи; З – зобов'язання	≥0,2
3. Коефіцієнт фінансового левериджу (ризику) (Кфл)	ДЗ/ВК, де ДЗ – довготермінові зобов'язання; ВК – власний капітал	<0,5 Критичне значення = 1
4. Коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності (Квп)	$К_{п1} + М/Т^* (К_{п1}–К_{п0}))/2$, де $К_{п0}$ – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності на початок періоду; $К_{п1}$ – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець періоду; М – період відновлення (втрати) платоспроможності, міс. ; Т – звітний період, міс	Коефіцієнт відновлення > 1 – можливе відновлення платоспроможності протягом 6 місяців; якщо < 1 – відсутня така можливість; Коефіцієнт втрати < 1 – можлива втрата платоспроможності протягом 3 місяців;
5. Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі і дебіторській заборгованості (Ккз)	КЗ/ (ВК+ДМП+ДЗ), де КЗ – кредиторська заборгованість; ВК – власний капітал; ДМП – доходи майбутніх періодів; ДЗ – дебіторська заборгованість.	Зниження
6. Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами (Кчоа)	ЧОА/ЧА, де ЧОА – чисті оборотні активи; ЧА – чисті активи.	Збільшення

«Для оцінки довготермінової платоспроможності розраховують коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику)» [14, с. 189]. «Методику визначення інтегрального показника та загального показника платоспроможності щодо всіх зобов'язань» [12, с. 149] наведено у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

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

Показник	Формула	Характеристика
Інтегральний показник	$Іп = \frac{Кап}{0,2} + \frac{Кпп}{0,5} + \frac{Кзп}{1,0}$	Нормативна величина показника має значення >3,0, що свідчить про достатність рівня всіх складових його ознак
Загальний показник платоспроможності щодо всіх зовнішніх зобов'язань	$Пз = \frac{А1+0,5*А2+0,3А3}{П1+0,5*П2+0,3*П3}$	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

Однією із найважливіших характеристик діяльності підприємств у сучасних умовах є ліквідність та платоспроможність, адже нині діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання значною мірою ускладняється

тривалою кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів. На основі узагальнення методик оцінки ліквідності та платоспроможності запропоновано розширену систему показників оцінки платоспроможності підприємства, яка дозволяє здійснити розгорнутий аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства, виявляти причини її зміни в часі, своєчасно вживати відповідні заходи для покращення фінансового стану та пошуку шляхів удосконалення управління платоспроможністю.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПП «СОЛОДАР»

2.1. Фінансово-економічна характеристика підприємства

Компанія ПП «Солодар» зареєстрована 29.03.2010 у місті Снятин Івано-Франківської області. Розмір статутного капіталу підприємства складає 600 000 грн. Засновниками даного підприємства є два рівноправних співвласники: Виноградник М.Д. внесок якого складає 300000 грн. (50% зареєстрованого капіталу) та Фронзей Р.Б. також із внеском частка 300000 грн., що є також 50% від зареєстрованого капіталу.

Основним видом діяльності підприємства є діяльність посередників, що спеціалізуються в торгівлі іншими товарами. Також підприємство може займатися такими видами діяльності:

10.71 Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання,

10.72 Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання,

22.23 Виробництво будівельних виробів із пластмас,

23.12 Формування й оброблення листового скла,

46.15 Діяльність посередників у торгівлі меблями, господарськими товарами, залізними та іншими металевими виробами,

46.36 Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля,

47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах,

47.24 Роздрібна торгівля хлібобулочними виробами, борошняними та цукровими кондитерськими виробами в спеціалізованих магазинах,

47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах,

47.99 Інші види роздрібної торгівлі поза магазинами,

47.89 Роздрібна торгівля з лотків і на ринках іншими товарами,

47.43 Роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворювання звуку й зображення,

47.91 Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу інтернет,

43.29 Інші будівельно-монтажні роботи

49.42 Надання послуг перевезення речей (переїзду),

77.11 Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів.

Розглянемо пасив балансу ПП «Солодар», а саме джерела формування капіталу. Підприємство користується як власними так і позиковими коштами, що вкладаються в активи і генерують дохід, додаток А, Б, табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Джерела капіталу ПП «Солодар» за 2020 – 2022 рр.

Показники	На кінець календарного року, тис. грн.			Відхилення за			
				2021-2020 рр.		2022-2021 рр.	
	2020 р.	2021 р.	2022 р.	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Власний капітал	9706,0	9868,0	10578,0	162	1,67	710	7,19
Позиковий капітал	2460	3188	3379	728	29,59	191	5,99
Всього	12166,0	13056,0	13957,0	890	7,32	901	6,90

Обсяг капіталу ПП «Солодар» у 2021 р. зріс на 890 тис. грн. (7,32%), у 2022 р. на 901 тис. грн., на 6,9%. Це відбулося як за рахунок зростання власного капіталу так і позикового. Величина власного капіталу приватного підприємства у 2021 році зросла на 162 тис. грн., тобто на 1.67%, у 2022 р. власний капітал зріс на 710 тис. грн., тобто на 7,19%. Позиковий капітал мав різні тенденції змін, так у 2021 р. він зріс на 728 тис. грн. (29,59%), у 2022 р. позиковий капітал зріс на 191 тис. грн., тобто на 5,99%.

Структуру джерел капіталу ПП «Солодар» у 2020 – 2022 рр. можна побачити на рис. 2.1.

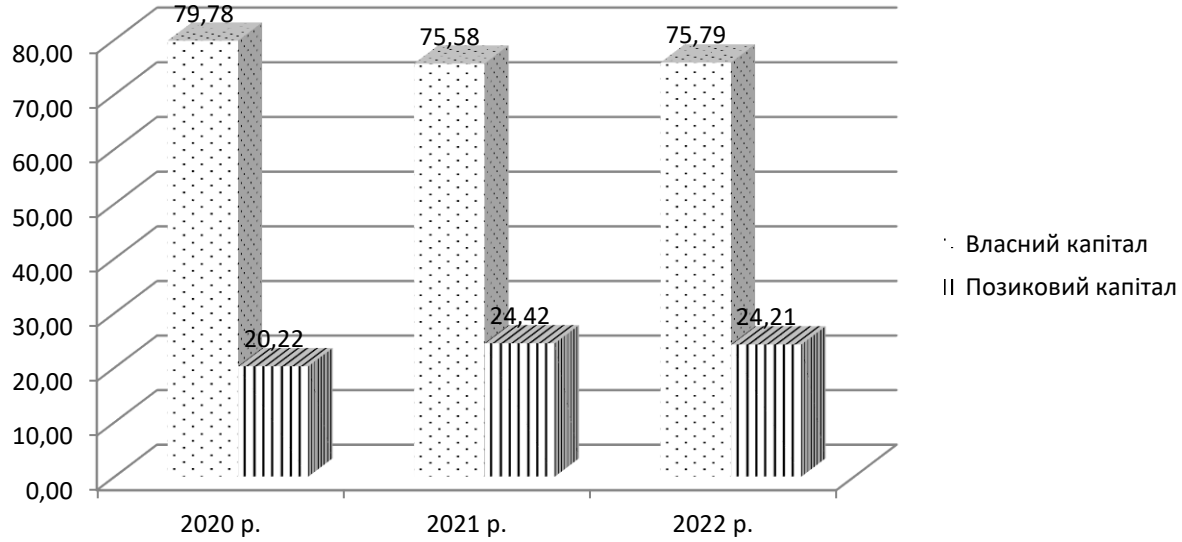

Рис. 2.1. Структура джерел капіталу ПП «Солодар» 2020 – 2022 рр.

Впродовж трьох досліджуваних років структура капіталу ПП «Солодар» була стабільна і змінювалася помірно. На кінець 2020 р. власний капітал складав 79,78% від усіх джерел, у 2021 р. він складав 74,58% і у 2022 р. - 75,79%. При цьому величина власного капіталу впродовж трьох років зростала.

Питома вага позикового капіталу ПП «Солодар», в свою чергу, з 20,22% у 2020 р. зросла у 2021 р. до 24,42%, і у 2022 р. дорівнювала 24,21%. За три роки позиковий капітал приватного підприємства також зростав. Зростання загальної вартості капіталу ПП «Солодар» за досліджуваний період становило 14,72%.

Розглянемо детальніше склад, структуру та динаміку капіталу ПП «Солодар» у 2020 – 2022 рр.

Власний капітал ПП «Солодар» має тенденцію постійного росту Він зростає за рахунок нерозподіленого прибутку з 6076 тис. грн. у 2021 р. до 6948 тис. грн. у 2022 р. Зареєстрований, додатковий та резервний капітал впродовж трьох років не змінювалися і становили 600 тис. грн., 973 тис. грн. та 2057 тис. грн. відповідно.

Таблиця. 2.2.

Динаміка джерел капіталу ПП «Солодар» у 2020 – 2022 рр.

Показники	На кінець календарного року, тис. грн.			Відхилення за			
				2021-2020 рр.		2021-2020 рр.	
	2020 р.	2021р.	2022 р.	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Власний капітал, в тому числі	9706,0	9868,0	10578,0	162	1,67	710	7,19
Зареєстрований капітал	600,0	600,0	600,0	0	0	0	0
Додатковий капітал	973,0	973,0	973,0	0	0	0	0
Резервний капітал	2057,0	2057,0	2057,0	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток	6076,0	6238,0	6948,0	162	2,67	710	11,38
Позиковий капітал, в тому числі	2460	3188	3379	728	29,59	191	5,99
Дострокові зобов’язання	1100	1100	1100	0	0,00	0	0,00
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов’язаннями	134,0	264,0	223,0	130	97,01	-41	-15,53
Поточна кредиторська заборгованість за товари	870,0	1146,0	1548,0	276	31,72	402	35,08
Інша поточна кредиторська заборгованість	356	678	508	322	90,45	-170	-25,07

Позиковий капітал ПП «Солодар» також зростає. Величина довгострокових зобов’язань підприємства не змінюється. Підприємство щороку має поточну кредиторську заборгованість за довгостроковими зобов’язаннями. Поточна кредиторська заборгованість за товари роботи послуги у 2021 році зменшилася на 276 тис. грн., у 2022 році зросла вже на 402 тис. грн. Також впродовж трьох років у ПП «Солодар» відбувається зростання інших видів поточної кредиторської заборгованості, зокрема за розрахунками з бюджетом, з учасниками, з оплати праці, зі страхування тощо.

Майно приватного підприємства відображено формі 1 «Баланс» і представлено необоротними активами та оборотними. Проаналізуємо їх склад у ПП «Солодар», табл. 2.3

Таблиця 2.3

Склад та динаміка активів ПП «Солодар» за 2020 – 2022 рр.

Показники	На кінець календарного року, тис. грн.			Відхилення за			
				2021-2020 рр.		2021-2020 рр.	
	2020 р.	2021р.	2022 р.	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Необоротні активи	4481	5003	5007	522	11,65	4	0,08
Оборотні активи	7685	8053	8950	368	4,79	897	11,14
Всього	12166	13056	13957	890	7,32	901	6,90

Отже, активи ПП «Солодар» зростають, у 2021 р. зросли на 7,32 %, у 2022 р. зросли на 6,9%. Необоротні активи у 2020 р. дорівнювали 4481 тис. грн., у 2021 р. – 5003 тис. грн., і у 2022 р. підприємство майже не змінювало суму необоротних активів, що дорівнювали 5007 тис. грн. Величина оборотних активів приватного підприємства щороку зростала: у 2021 р. на 4,79%, у 2022 р. на 11,14%.

Структуру активів ПП «Солодар» у 2020 – 2022 рр. можна побачити на рис. 2.2.

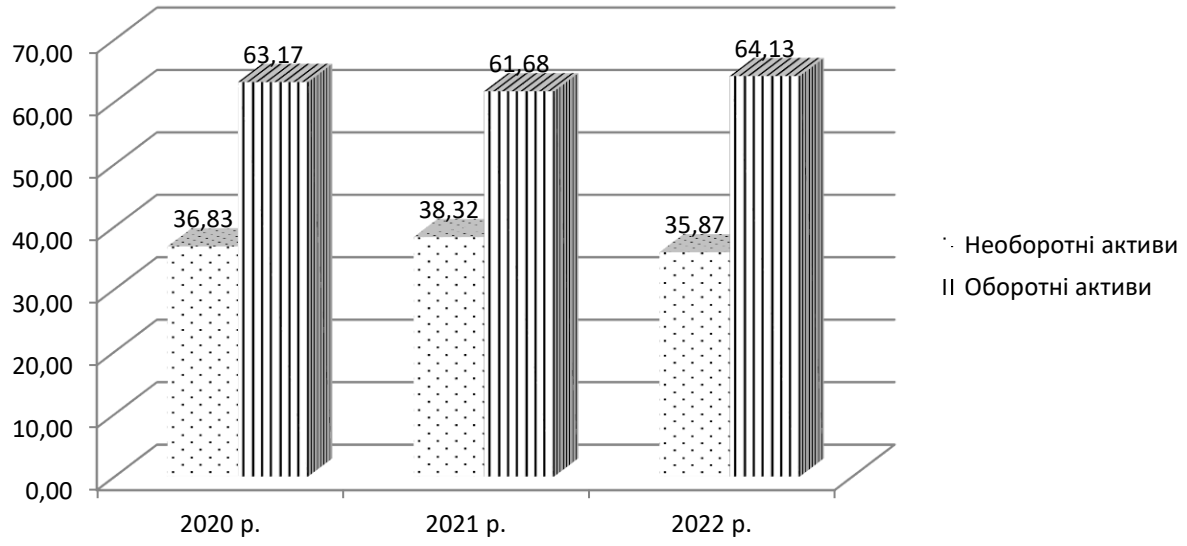

Рис. 2.2. Структура активів ПП «Солодар» 2020 – 2022 рр.

Найбільшу частку активів приватного підприємства займають оборотні активи. У 2020 році їх частка становила 63,17%, у 2021 р. – 61,68%, у 2022 р. – 64,13%. Питома вага необоротних активів була на рівні 36,83%, у 2021 р. – 38,32%, у 2022 р. - 35,87%.

Більш детально проаналізуємо оборотні активи ПП «Солодар», табл. 2.4

Таблиця 2.4

Динаміка оборотних активів ПП «Солодар» за 2020 – 2022 рр.

Показники	На кінець календарного року, тис. грн.			Відхилення за			
				2021-2020 рр.		2021-2020 рр.	
	2020 р.	2021р.	2020 р.	2021р.	2020 р.	2021р.	2020 р.
Запаси	5121	4994	4876	-127	-2,48	-118	-2,36
Дебіторська заборгованість за розрахунками	627	667	774	40	6,38	107	16,04
Грошові кошти	1500	2000	2500	500	33,33	500	25,00
Інші оборотні активи	437	393	800	-44	-10,07	407	103,56
Всього	7685	8053	8950	368	4,79	897	11,14

Оборотні активи ПП «Солодар» представлені запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами та іншими оборотними активами. Величина запасів щороку зменшується, так у 2020 р вони дорівнювали 5121 тис. грн., у 2022 р. – 4994 тис. грн., у 2022 вони зменшилися до 4886 тис. грн. Дебіторська заборгованість у 2020 р. становила 627 тис. грн., у 2021 р. зросла до 667 тис. грн. і у 2022 р. зросла до 774 тис. грн. Залишок грошових коштів ПП «Солодар» у 2020 р. був значним і дорівнював 1500 тис. грн., у 2021 році він зріс до 2000 тис. грн. і у 2022 року він дорівнював 2500 тис. грн. Інші оборотні активи підприємства за три роки зросли з 437 тис. грн. до 800 тис. грн.

Для повної фінансово-економічної характеристики підприємства також доцільно проаналізувати ефективність його діяльності, тобто дослідити

динаміку доходів, витрат та прибутку, що відображено за 2020-2022 рр. у таблиці 2.5

Таблиця 2.5

Фінансові результати діяльності ПП «Солодар» за 2020-2022 рр.

Показники	2020 р.	2021р.	2022 р.	Відхилення 2021-2020 рр. (+,-)		Відхилення 2022 -2021рр. (+,-)	
				тис. грн.	%	тис. грн.	%
Чистий дохід від реалізації продукції	42779	48765	51781	5986	13,99	3016	6,18
Собівартість реалізованої продукції	34038	38781	40834	4743	13,93	2053	5,29
Фінансовий результат до оподаткування	8741	9984	10947	1243	14,22	963	9,65
Податок на прибуток	1533	1797	1970	264	17,22	173	9,63
Чистий прибуток	7208	8187	8977	979	13,58	790	9,65

Чистий дохід від реалізації продукції ПП «Солодар» у 2021 р. збільшився на 13,99%, у 2022 р. вже збільшився на 6,18%. Собівартість реалізованої продукції приватного підприємства має таку ж тенденцію як і чистий дохід: у 2020 р. зменшилася на 13,93 %, у 2022 р. збільшилася на 5,29%. Фінансовий результат до оподаткування підприємства мав тенденцію до зростання: у 2021 р. зріс на 14,22%, у 2022 р. - на 9,65%. Приватне підприємство щороку сплачує податок на прибуток. Отже, внаслідок зазначених змін чистий прибуток приватного підприємства у 2021 р зріс на 13,58%, також у 2022 р. відбулося його зростання на 9,65%. Отже, прибутковість щороку зростає, за досліджуваний період прибуток приватного підприємства зріс на 24,54%.

Більш наглядно динаміка доходів, витрат та прибутку ПП «Солодар» за досліджувані роки відображена на рис. 2.3.

На формування чистого прибутку ПП «Солодар» впливають як доходи (збільшують прибуток), такі витрати (зменшують прибуток), тобто він формується під дією сукупності багатьох чинників.

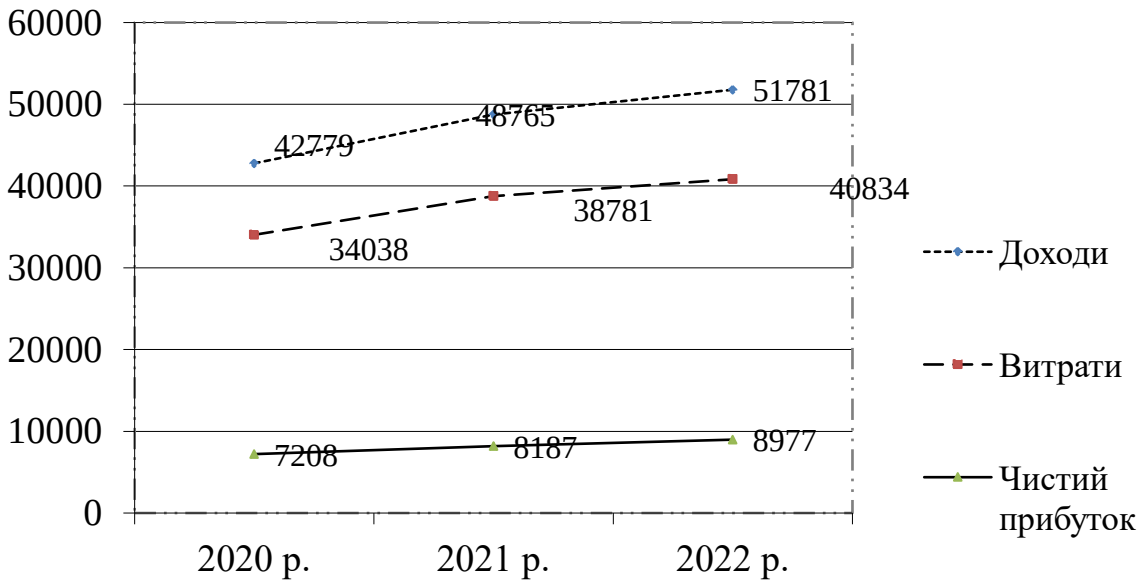

Рис. 2.3. Динаміка фінансових результатів ПП «Солодар» за 2020-2022 рр.

Для дослідження візьмемо основні показники рентабельності, а саме рентабельність капіталу, що відображає ефективність інвестиційних рішень, рентабельність реалізації продукції, що є індикатором ефективності операційної діяльності та рентабельність власного капіталу що відображає ефективність фінансової діяльності підприємства.

Таблиця 2.6.

Динаміка показників рентабельності ПП «Солодар» за 2020-2022 рр., %

Найменування показників	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення (+,-) 2021 до 2020 рр.	Відхилення (+,-) 2022 до 2021 рр.
Рентабельність капіталу	59,25	62,71	64,32	3,46	1,61
Рентабельність реалізації продукції	16,85	16,79	17,34	-0,06	0,55
Рентабельність власного капіталу	74,26	82,97	84,86	8,70	1,90

У ПП «Солодар» за 2020-2022 рр. показники рентабельності мали переважно позитивну тенденцію зростання. Рівень рентабельності підприємства є доволі високий. Так, у 2020 р. рентабельність капіталу має значення 59,25%, рентабельність реалізації продукції 16,85%, рентабельність власного капіталу 74,26%. А у 2022 році рентабельність активів зросла до

64,32%, рентабельність реалізації продукції зросла до 17,34%, рентабельність власного капіталу до 84,86%.

Ще однією характеристикою підприємства є його ділова активність, що відображається показниками швидкості обороту капіталу підприємства, табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка показників ділової активності
ПП «Солодар» за 2020-2022 рр., %

Найменування показників	2020 р.	2021р.	2022 р.	Відхилення (+,-) 2021 до 2020 рр.	Відхилення (+,-) 2022 до 2021 рр.
Коефіцієнт оборотності капіталу	3,52	3,74	3,71	0,22	-0,03
Тривалість обороту капіталу, дні	103,80	97,72	98,38	-6,08	0,66
Капіталовіддача	9,55	9,75	10,34	0,20	0,59
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	5,57	6,06	5,79	0,49	-0,27
Тривалість обороту оборотних активів, дні	65,57	60,28	63,09	-5,29	2,81

Найвищий рівень ділової активності ПП «Солодар» за 2020-2022 рр. спостерігався у 2021 р. Зокрема, коефіцієнт оборотності капіталу у 2020 р. дорівнював 3,52, у 2021 р. – 3,74, у 2022 р. – 3,71. Це означає, що у 2020 р. тривалість одного обороту капіталу приватного підприємства становила 103,8 днів, у 2021 р. – 97,72 днів, у 2022 р. – 98,38 дні. Капіталовіддача необоротних активів має тенденцію до зростання. У 2022 р. становила 10,34%.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів у 2020 р. становив 5,57 обороти, у 2021 р. – 6,06 обороти, у 2022 р. майже не змінився – 5,79 обороти. Тому тривалість одного обороту оборотного капіталу ПП «Солодар»у 2020 р. становила 65,57 днів, у 2021 р. – 60,28 днів, у 2022 – 63,09 дня.

Отже, ПП «Солодар» працює ефективно, воно збільшує щорічно власний капітал за рахунок отриманого чистого прибутку. Повний оборот капіталу приватного підприємства є помірним, біля 100 днів Рентабельність

реалізації продукції ПП «Солодар» у 2022 р. – 17,34%, рентабельність капіталу є доволі високою – 64,34 %.

2.2. Аналіз ліквідності та платоспроможності приватного підприємства

Ліквідність приватного підприємства, як і його платоспроможність одна із найзначніших показників діяльності. Платоспроможне підприємство, що має ліквідний баланс, отримує ряд переваг у порівнянні з конкурентами у залученні інвестицій, відборі найбільш надійних постачальників та зручних умов роботи з ними, мобілізації фінансових ресурсів, залученні кваліфікованих трудових ресурсів. Платоспроможне підприємство вчасно здійснює виплати внесків у державний бюджет, позабюджетні фонди, заробітної плати, податкові відрахування, дивідендів, за кредитами. Чим вище рівень ліквідності та платоспроможності підприємства, тим більшою мірою воно може бути незалежним від зміни кон’єктури ринку, і тим меншою мірою відчувати втрату неспроможності.

Для оцінки ліквідності та платоспроможності спочатку необхідно здійснити аналіз ліквідності балансу. З цією метою групи активів приватного підприємства згрупуємо за ступенем ліквідності для зіставлення із групами пасивів згрупованими за строками терміновості. Групування за цими ознаками активів та пасивів ПП «Солодар» представлено у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Групування активів за ступенем ліквідності та пасивів за строковістю погашення ПП «Солодар» у 2020 – 2022 рр.

Активи	2020р.	2021 р.	2022 р.	Пасиви	2020р.	2021р.	2022 р.
А1	1500	2000	2500	П1	2460	3188	3379
А2	627	667	774	П2	0	0	0
А3	5558	5387	5676	П3	1100	1100	1100
А4	4481	5003	5007	П4	9706	9868	10578

Баланс будь-якого підприємства є ліквідним якщо реалізується всі умови наступного виразу:

$$А1 \geq П1;\ А2 \geq П2;\ А3 \geq П3;\ А4 \leq П4$$

У ПП «Солодар» $А1 \leq П1; А2 \geq П2; А3 \geq П3; А4 \leq П4$. Тобто перша умова ліквідності не виконується, а виконуються всі наступні умови ліквідності, тобто баланс не є абсолютно ліквідним у 2020-2022 рр.. Але є перспектива покращення ліквідності балансу у майбутньому періоді.

Для дослідження ліквідності та платоспроможності ПП «Солодар» розглянемо показники ліквідності та платоспроможності за 2020 – 2022 рр. табл.. 2.9.

Таблиця 2.9

Показників ліквідності та платоспроможності

ПП «Солодар» у 2020 – 2022 рр.

Коефіцієнти	На кінець року,			Відхилення (+,-) 2021- 2020 рр.	Відхилення (+,-) 2022-2021 рр.
	2020	2021	2022		
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,61	0,63	0,74	0,02	0,11
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,86	0,84	0,97	-0,03	0,13
Коефіцієнт загального покриття	3,12	2,53	2,65	-0,60	0,12
Коефіцієнт ліквідності запасів	2,08	1,57	1,44	-0,52	-0,12

Коефіцієнт абсолютної ліквідності відображає яку частку поточних зобов’язань підприємство вже може оплатити. Оптимальним рахується його значення на рівні 0,2-0,35. У приватного підприємства значення даного коефіцієнта є доволі високим. У 2020 р. він становив 0,61, у 2021 р. – 0,63, у 2022 рр. – 0,74. Тобто ПП «Солодар» може вже негайно погасити переважну частину поточних зобов’язань. Значення коефіцієнта швидкої ліквідності у ПП «Солодар» також є високим: 0,86 – у 2020 р, 0,84 – у 2021 р., 0,97 – у 2022 р. Коефіцієнт загального покриття, що характеризує загальну платоспроможність ПП «Солодар», у 2020 р. дорівнював 3,12, у 2021 р.

зменшився до 2,53 і у 2022 р. дорівнював 2,65, що є вищим оптимального значення. Коефіцієнт ліквідності запасів є на високому рівні, тобто матеріальні цінності покривають поточні зобов'язання підприємства. У ПП «Солодар» є платіжні можливості сьогодні, так і у майбутньому періоді за умови своєчасних розрахунків з контрагентами.

Повна оцінка ліквідності та платоспроможності приватного підприємства передбачає аналіз його фінансової стійкості. Оцінка фінансової стійкості може здійснюватися в двох напрямках. Перший напрямок передбачає визначення типу фінансової стійкості підприємства, другий - розрахунок відносних показників, що характеризують стан фінансової стійкості підприємства. Алгоритм визначення типу фінансової стійкості ПП «Солодар» відображено у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Алгоритм визначення типу фінансової стійкості
ПП «Солодар» у 2020 - 2022 рр.

+№	Показник	На кінець 2020 р.	На кінець 2021 р.	На кінець 2022 р.	Відхилення (+,-)	
					2021 до 2020 рр.	2022 до 2021 рр.
1	Оборотний капітал	7685	8053	8950	368	897
2	Поточні зобов'язання	2460	3188	3379	728	191
3	Власний оборотний капітал (р. 1 - р. 2)	5225	4865	5571	-360	706
4	Запаси	5121	4994	4876	-127	-118
5	Надлишок (+) або нестача (-) власного оборотного капіталу	104	-129	695	-233	824
6	Довгострокові зобов'язання	1100	1100	1100	0	0
7	Основні джерела формування запасів	6325	5965	6671	-360	706
8	Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел формування запасів	1204	971	1795	-233	824
	Тип фінансової стійкості	Абсолютно стійкий	Нормальний	Абсолютно стійкий	-	-

ПП «Солодар» в основному розраховує у діяльності на власні фінансові ресурси, тому фінансова стійкість підприємства забезпечена. Розрахунки представлені в таблиці засвідчують що обсяг власного оборотного капіталу у 2020 та 2022 рр. є достатнім для формування запасів. Внаслідок цього тип фінансової стійкості приватного підприємства у ці роки є абсолютним. У 2021 р. тип фінансової стійкості підприємства характеризується як нормальний.

Для другого етапу оцінки фінансової стійкості підприємства розрахуємо відносні показники фінансової стійкості, табл. 2.11

Таблиця 2.11

Показники фінансової стійкості ПП «Солодар» у 2020 - 2022рр.

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення (+,-)	
				2021 до 2020 рр.	2022 до 2021рр.
Коефіцієнт автономії (незалежності)	0,80	0,76	0,76	-0,04	0,00
Коефіцієнт фінансової стабільності	3,95	3,10	3,13	-0,85	0,04
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,54	0,49	0,53	-0,05	0,03
Коефіцієнт забезпечення власним оборотним капіталом запасів ризику	1,02	0,97	1,14	-0,05	0,17

Внаслідок переважання у структурі капіталу власного капіталу відносні показники фінансової стійкості ПП «Солодар» засвідчують високій рівень фінансової стійкості. Так, коефіцієнт автономії дорівнює 0,76-0,8 впродовж усього періоду дослідження. Коефіцієнт фінансової стабільності має значення більше 3. Значення коефіцієнта маневреності власного капіталу біля 0,5. Коефіцієнт забезпечення власним оборотним капіталом запасів біля 1.

Отже , ПП «Солодар» сформувало таку структуру активів та пасивів, що забезпечую йому достатній рівень ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПП «СОЛОДАР»

3.1. Фактори впливу на ліквідність та платоспроможність підприємства

Проведений в першому розділі аналіз теоретичні основи ліквідності та платоспроможності підприємств дозволив визначити взаємозв'язки між цими поняттями який зображено на рисунку 3.1. На основі її можна простежити фактори впливу на рівень ліквідності та платоспроможності підприємства.

Рис. 3.1. Взаємозв'язок між поняттями ліквідності та платоспроможності підприємства

Платоспроможність підприємства змінюється під впливом кожного укладеного договору, під час проведення тієї чи іншої господарської операції, у процесі виробництва та реалізації тощо. Щоб кількісно і якісно оцінити цей вплив, необхідно аналізувати безліч факторів, оскільки платоспроможність підприємства в кінцевому підсумку визначається сукупним впливом на неї ряду факторів. У зв'язку з цим є важливим для стабільної роботи підприємства виявити та класифікувати фактори, що визначають ліквідність та платоспроможність підприємства. В основу класифікації закладені розглянуті в літературі ознаки: місце виникнення, передбачуваність і пропонована в цьому дослідженні ознака шляхи прояву ліквідності активів. Це дозволить, по-перше, виявити які чинники можна впливати, але в які немає; по-друге,

виділити фактори, що впливають на величину та час надходження коштів; по-третє, оцінити можливість кількісної оцінки та прогнозування факторів.

Таблиця 3.1

Групування факторів, що визначають
ліквідність та платоспроможність підприємства

Класифікаційна ознака	Види факторів
За місцем виникнення	Зовнішні Внутрішні
За важливістю результату	Основні Другорядні
За структурою,	Прості Складні
За часом дії	Постійні Тимчасові
За передбачуваністю	Передбачувані Непередбачувані
За проявом платоспроможності підприємства	Фактори, що визначають платоспроможність при фінансових формах розрахунків: – фактори, що визначають рівень ліквідності активів при повному кругообігу господарських коштів – фактори, що визначають ступінь ліквідності активів за їхнього дострокового продажу Фактори, що визначають платоспроможність при негрошових формах розрахунків

В сучасних ринкових умовах, діяльність українських підприємств схильна до впливу різноманітних зовнішніх та внутрішніх факторів. Узагальнена структура внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на ліквідність та платоспроможність підприємств наведена на рисунку 3.2.

Зовнішні чинники впливають на ліквідність та платоспроможність підприємства ззовні, і, зазвичай, не піддаються впливу з його боку. Але на деякі з них вона може чинити певний вплив, нівелюючи або посилюючи їх дії. Наприклад, щоб нівелювати вплив ринкової кон'юнктури, підприємство може проводячи великі маркетингові дослідження для більш точного прогнозування платоспроможного попиту, вводити нові види продукції, знаходити нові ринки збуту тощо.

Рис. 3.2. Фактори впливу на ліквідність та платоспроможність підприємства.

До факторів внутрішнього порядку відносяться: міцна капітальна база, якість активів, помірна залежність від зовнішніх джерел, відповідність активів і пасивів за термінами, грамотний менеджмент, першокласний імідж. Міцна капітальна база означає наявність значної абсолютної величини власного капіталу як основного захисного джерела поглинання ризику активів. «Основу власного капіталу становлять статутний капітал та інші джерела підприємства, призначені для різних цілей, у тому числі для забезпечення фінансової стійкості підприємства. Чим більший власний капітал підприємства, тим вища його ліквідність. Іншим чинником, що впливає

ліквідність, є якість його активів» [6, с.223].

Якість активів визначається на основі чотирьох критеріїв: ліквідності, ризикованості, прибутковості та диверсифікованості. Ліквідність активів - це здатність активів трансформуватися в готівку за допомогою їх реалізації або погашення зобов'язань боржником (позичальником). Ступінь ліквідності активів залежить від їхнього призначення. Ризикованість як критерій якості активів означає потенційну можливість втрат за її перетворення на грошову форму. Ступінь ризику активів залежить від багатьох факторів, специфічних для певного їхнього виду.

Наприклад, ризик позички зумовлений фінансовим станом позичальника, змістом об'єкта кредитування, обсягом позички, порядком видачі та погашення тощо. Ризик вкладення у цінний папір залежить від фінансової стійкості емітента, механізму випуску та продажу цінних паперів, здатності котируватися на біржі тощо. Прибутковість активів як їх якості відбиває працездатність, ефективність активів, тобто здатність генерувати прибуток і таким чином створювати джерело для розвитку підприємства та зміцнення його капітальної бази. За рівнем прибутковості активи поділяються на дві групи: які приносять і приносять доход. Чим більше частка активів, які приносять дохід, то за інших рівних умов більше доходу (прибутку) має підприємство, отже, і більше можливості зміцнити свою капітальну базу. А це означає, що підприємство може сильніше протистояти ризикам, які воно на себе взяло.

Водночас у регулюванні структури активів за рівнем прибутковості слід дотримуватися стриманості, оскільки нестримне прагнення прибутку може обернутися втратою активів та втратою ліквідності. Критерієм якості активів може бути і їхня диверсифікованість, що показує ступінь розподілу ресурсів підприємства з різних сфер розміщення. Показниками диверсифікованості активів є: структура активів підприємства з основних напрямів вкладення ресурсів; структура вкладень щодо об'єктів та суб'єктів; структура портфеля цінних паперів. Чим більше диверсифіковані активи, тим вища ліквідність

підприємства. Ліквідність підприємства визначається також його залежністю від зовнішніх джерел. Кредитні кошти у певних межах не становлять загрози ліквідності, навпаки, вони дозволяють усунути короткострокову нестачу ліквідних коштів. Кредит займає основне місце у залучених ресурсах, несприятлива кон'юнктура може призвести до краху підприємства. «Підприємство, яке відрізняється великою залежністю від зовнішніх джерел, не має власної бази для бізнесу, не має перспектив для розвитку і схильне до значного ризику нестійкості своєї ресурсної бази» [7, с.246]. Значний вплив на рівень ліквідності має відповідність активів і пасивів за сумами і термінам.

До внутрішніх чинників, від яких залежить ступінь ліквідності підприємства, належить також менеджмент, тобто система управління діяльністю підприємства загалом та ліквідністю зокрема. Якість управління виявляється у раціональній організаційній структурі підприємства, що дозволяє на високому рівні вирішувати стратегічні і поточні завдання; у виробленні відповідного механізму управління активами та пасивами підприємства; у чіткому визначенні змісту різних процедур, у тому числі відносно прийняття найбільш відповідальних рішень. Високий рівень управління передбачає наявність кваліфікованих фахівців, створення необхідної інформаційної бази, а головне, розуміння керівництвом підприємства важливості створення наукової системи управління діяльністю підприємства.

До факторів, що зумовлюють забезпечення необхідної ліквідності підприємства, належить також її імідж. Позитивний імідж підприємства дозволяє йому мати переваги перед іншими компаніями у залученні ресурсів і таким чином швидше усунути нестачу ліквідних коштів. Підприємству із гарною репутацією легше забезпечувати стабільність своєї депозитної бази. Воно має більше можливостей встановлювати контакт із фінансово стійкими клієнтами, а значить мати більш високу якість активів. Першокласний імідж підприємства дозволяють йому розвивати зв'язки з іноземними партнерами, що також сприяє зміцненню його фінансового становища та ліквідності.

Формування позитивного іміджу підприємства, якщо воно ґрунтується на реально досягнуті результати, є складним процесом, що охоплює правильний вибір стратегії розвитку; підвищення якості обслуговування клієнтів; поглиблення маркетингових досліджень; організацію достовірної, систематичної та широкої реклами, встановлення зв'язків із громадськістю; забезпечення відкритості інформації про свою діяльність, у тому числі через публікацію звітів тощо. Авторитет підприємства обумовлюється і рейтинговими оцінками, що здійснюються незалежними та рейтинговими агентствами та публікуються у пресі. Позитивний імідж значною мірою визначається особистісними якостями головних менеджерів, їх компетентністю та моральним виглядом. «Підприємство, яке бажає в критичних ситуаціях легко та швидко відновити свою ліквідність, має активно та цілеспрямовано займатися формуванням свого позитивного іміджу» [7, с.176].

Розглянуті вище фактори, що зумовлюють ліквідність підприємства, набувають більшої чи меншої значущості залежно від індивідуальних особливостей підприємства, фінансового стану засновника, специфіки створення підприємства, кола клієнтів, спеціалізації, тривалості функціонування підприємства, якості команди менеджерів тощо. В одних випадках проблему ліквідності підприємства може створювати структура та якість ресурсної бази; в інших – якість активів; по-третє – менеджмент, а деяких випадках – і комплекс чинників. Тому, визнаючи багатофакторність проблеми ліквідності та платоспроможності, важливо також враховувати його індивідуальність, виділяти його головні "больові" точки, що мають для даного підприємства найбільш істотне значення.

Як зазначалося вище, стан ліквідності підприємства залежить також від низки зовнішніх факторів, що лежать поза діяльністю підприємства. До них відносяться: загальна політична та економічна ситуація в країні, розвиток ринку цінних паперів, організація системи рефінансування, ефективність наглядових функцій держави. Загальна політична та економічна ситуація в

країні створює передумови успішності функціонування підприємств, забезпечує стабільність економічної основи діяльності підприємства, зміцнює довіру вітчизняних та зарубіжних інвесторів до підприємств. Без зазначених умов підприємства неспроможні забезпечити рентабельність операцій, розвивати свій інструментарій, підвищувати якість своїх активів, удосконалювати систему управління [27, с.245].

Розвиток ринку цінних паперів дозволяє забезпечити найбільш оптимальний варіант створення ліквідних коштів без втрати прибутковості, оскільки найшвидший шлях перетворення активів підприємства на кошти у більшості розвинених країн пов'язаний з функціонуванням фондового ринку. Таким чином, ліквідність підприємства це якісна характеристика діяльності підприємства, обумовлена безліччю факторів, що перебувають у постійній зміні та взаємозв'язку. Тому ліквідність підприємства це динамічний стан, що складається поступово і характеризується впливом різноманітних чинників і тенденцій.

У міжнародній практиці платоспроможність пов'язують із позитивною величиною власного капіталу підприємства, капітал зі знаком “мінус” означає неплатоспроможність підприємства. У такому трактуванні платоспроможність ґрунтується на капіталі підприємства, як гарантійному фонді покриття взятих на себе зобов'язань. У певних випадках платоспроможність підприємства визначають достатністю капіталу стосовно ризику активів. У вітчизняній економічній літературі платоспроможність сприймається як найбільш загальна як і більш вузька категорія стосовно ліквідності підприємства. У разі сприйняття її як більш загальної категорії вона розглядається у комплексі внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на цей стан, а ліквідність – у ракурсі внутрішніх факторів. Але найпоширеніша думка визначає ліквідність підприємства як динамічний стан, що відбиває здатність своєчасно виконувати зобов'язання перед кредиторами з допомогою управління своїми активами і пасивами. На відміну від ліквідності підприємства платоспроможність розглядається в аспекті

виконання ним на конкретну дату всіх зобов'язань, у тому числі фінансових, наприклад, перед бюджетом із податків, перед працівниками із заробітної плати тощо. При такому трактуванні критерієм ліквідності підприємства є відповідність всіх його активів і пасивів за термінами та сумами, а у разі виникнення невідповідності – здатність забезпечити себе ліквідними активами. Критерієм платоспроможності виступає достатність на певну дату коштів на розрахунковому рахунку для виконання платежів, зокрема з прибутку підприємства [29, с.149]. Зазначене співвідношення між ліквідністю і платоспроможністю практично призводить до того, що в такому визначенні ліквідності і платоспроможності підприємство може виконати окремі періоди своїх платіжних зобов'язань, але залишатися ліквідним; втрата ж ліквідності передбачає систематичну неплатоспроможність. Неплатоспроможність, яка з втрати ліквідності, означає, по-перше, нездатність підприємства знайти внутрішні джерела на погашення взятих на себе зобов'язань; по-друге, неможливість залучити для цієї мети зовнішні джерела.

3.2. Способи забезпечення ліквідності та платоспроможності приватного підприємства

Пандемічна криза і далі воєнний стан значно вплинули на фінансовий стан більшості підприємств. Втрата напрацьованих ринків збуту, загальне падіння ділової активності, певні обмеження господарської діяльності негативно впливають на функціонування0 підприємств в цілому і на стан його ліквідності та платоспроможності зокрема. Тому забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства є важливою складовою для сучасного бізнесу. В сучасних умовах важливі комплексні рішення, спрямовані на поліпшення фінансового стану підприємства та підвищення ліквідності та платоспроможності.

Для забезпечення ліквідності та платоспроможності ПП «Солодар» необхідно здійснювати постійний моніторинг стану грошових потоків, капіталу; оптимізувати сплату податкових платежів; удосконалювати фінансовий механізм діяльності; оптимізувати витрати; використовувати сучасні механізми ціноутворення на продукцію; впроваджувати політику фахової підготовки фінансового менеджменту для забезпечення розробки і реалізації завдань загальної фінансової стратегії підприємства.

Операційна діяльність, результати якої у грошовій формі є основним джерелом сплати зобов'язань підприємства, повинна своєчасно фінансуватися необхідними ресурсами, а вироблена продукція та товари – мати конкурентні переваги у ринкових умовах та забезпечувати рентабельність діяльності.

Фінансовому менеджменту ПП «Солодар», насамперед, необхідно вирішити два основних завдання для забезпечення платоспроможного стану підприємства:

− забезпечення прибутковості основних видів його діяльності;

− збалансування руху грошових потоків.

Ці завдання є тактичними, вони відносяться до першого етапу підтримання на підприємстві платоспроможності. Їх реалізація забезпечить уникнення кризових ситуацій у короткостроковому періоді. Другий етап забезпечення ефективного управління ліквідністю та платоспроможністю приватного підприємства передбачає вирішення певних стратегічних завдань, які у довгостроковій перспективі забезпечать розвиток фінансового потенціалу та здійснення своєчасних розрахунків у повному обсязі. Короткострокові (тактичні) і довгострокові (сгратегічні) управлінські завдання наглядно представлено на рис. 3.3. Основні тактичні напрями забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства передбачають підтримання прибутковості і оптимізації вхідних і вихідних грошових потоків шляхом їх збалансування.

На зростання прибутковості і обсягу позитивних грошових потоків впливають економічні процеси як на макро- і мікрорівні. Серед них можна

виділити наступні: зміна попиту на продукцію; зміни у виробництві і реалізації такої ж продукції у конкурентів; можливість зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції; можливість збільшення ціну на продукцію зі збереженням або збільшенням обсягів її реалізації; зміна ризикових позицій.

Рис. 3.3. Напрями забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства

Для забезпечення прибутковості ПП «Солодар» необхідно: зберегти досягнуті обсяги виробництва і реалізації продукції, оборотність активів; знижувати заборгованість. Під час операційної діяльності слід зосередити значну увагу на підвищенні ефективності систем реалізації продукції, раціональному використанні виробничих ресурсів. Актуальними є заходи із підвищення продуктивності праці і якості продукції, оскільки вони значною мірою допомагають зростанню вхідних грошових потоків. Також, слід врахувати, що грошовий потік від операційної діяльності для ПП «Солодар» є основним джерелом фінансування господарської діяльності у поточному періоді, так як зовнішні кредитні ресурси мають велику вартість, але й майже недоступні. Тому менеджерам приватного підприємства потрібно ставити

завдання враховуючи необхідність досягнення позитивної величини чистого грошового потоку від основної операційної діяльності впродовж тривалого періоду часу – більше одного року. Тому необхідно не тільки виробляти та реалізовувати рентабельну продукцію, знаходити надійні канали її реалізації для своєчасного отримання доходу.

«Збільшенню вхідних грошових потоків від операційної діяльності також сприяє впровадження системи контролю за надходженням коштів відповідно до бюджету їх руху. Для зростання обсягів надходження коштів необхідна постійна робота з боржниками (дебіторами підприємства), при чому величина цих потоків виступає внутрішнім резервом підприємства з позиції фінансування певних заходів, наприклад, рекламних» [10]. Досягненню позитивного обсягу чистого грошового потоку від основної операційної діяльності ПП «Солодар» сприятиме впровадження системи контролю за напрямами витрачання коштів відповідно до планових показників: на придбання матеріалів, запасів за оптимальними цінами; за обсягами витрачання запасів на виробництво продукції; за правильністю нарахування і виплати заробітної плати, податків і зборів; за наднормативними обсягами використання коштів на загальновиробничі цілі, за витратами на маркетингові заходи, організації збутової мережі.

Кошти, отримані в результаті інвестиційної діяльності, необхідно спрямувати на виробничі цілі, забезпечивши їх рефінансування. В сучасних умовах підприємства відчувають нестачу оборотного капіталу для фінансування поточних витрат тому згортаються програми реального і фінансового інвестування. Саме тому такі традиційні способи витрачання коштів за цим видом діяльності, як купівля основних засобів і фінансових інвестицій, не здійснюється і не відображаються у планах руху коштів. У короткостроковому періоді основними джерелами надходження грошових коштів від інвестиційної діяльності є реалізація основних засобів та фінансових активів. «Так як у цей період розміщення активів для отримання додаткових прибутків не може здійснюватися з урахуванням загальної кризи,

у тому числі на фінансових і фондових ринках, отримання відсотків і дивідендів не є джерелом позитивного грошового потоку» [20].

Фінансова діяльність у сучасний період воєнного стану уповільнюється через складність отримання кредитних ресурсів. Тому необхідно оптимізувати структуру капіталу, джерела та умови мобілізації власних і позикових ресурсів. Тому слід впроваджувати заходи з реорганізації кредитної заборгованості, реструктуризації існуючих кредитів. Основним джерелом вхідних грошових потоків у результаті фінансової діяльності у поточному періоді є часткове отримання короткострокових банківських кредитів. Також у цей період, як правило, «не нараховуються поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками (засновниками). Контроль за грошовими потоками в рамках фінансової діяльності необхідно проводити за наступними центрами відповідальності: вигідність для підприємства отримання банківських кредитних ресурсів; обґрунтованість отримання кредиту у певній кредитній установі, умови і періодичність погашення кредиту, розмір процентної ставки; коректність сплати платежів за фінансовою орендою, короткостроковими кредитами; розмір надходження власного капіталу» [4; 22; 23].

Отже, при вирішенні тактичного завдання щодо збалансування руху коштів необхідно врахувати, що генерування позитивного грошового потоку в кризових воєнних умовах відбувається переважно в процесі операційної діяльності і тільки незначні обсяги коштів можуть надходити від здійснення інвестиційної і фінансової діяльності.

Негативний грошовий потік приватного підприємства витрачається перш за все на підтримання стабільних обсягів виробництва і збуту продукції, тобто на його основну операційну діяльність. Тому зрозуміло, що збалансований рух коштів від операційної діяльності є запорукою підтримання поточної платоспроможності приватного підприємства. Для забезпечення ефективного управління платоспроможним станом ПП «Солодар» слід вирішувати не тільки тактичні завдання, але й розробляти

стратегічні напрями підтримки ліквідності і платоспроможності приватного підприємства на довгострокову перспективу. У довгостроковому періоді забезпечення платоспроможності ПП «Солодар»» передбачає розробку системи стратегічних напрямів діяльності, які пов’язані із загальною стратегією діяльності підприємства. Отже при виборі стратегії необхідно обрати таку, що буде задовольняти потреби підприємства у забезпеченні саме довгострокової ліквідності та платоспроможності.

Менеджерам ПП «Солодар» при розробці стратегії діяльності слід передбачити і оцінити наступні умови:

− потенційні можливості підприємства (необхідно проаналізувати загальні виграти підприємства і виділити ті, які дозволяють знизити як змінні, так і постійні витрати);

− випадки ризикових ситуацій (впровадження нововведень пов'язане з ризиком недоотримання частини планового прибутку або отримання незапланованих витрат, тому слід проаналізувати усі можливі ризики);

− переваги конкурентів (необхідно передбачити можливі зміни у конкурентів, оскільки це впливає на частку ринку, на яку може розраховувати підприємство);

− зростання вимог у споживачів продукції (у сучасних ринкових умовах споживачі диктують напрями діяльності підприємства і визначають стратегічну спрямованість діяльності, оскільки саме вони формують попит на продукцію з певними властивостями);

− необхідність впровадження інновацій (слід передбачити виграти на розробку прогресивних технологічних рішень, придбання нового обладнання, що дозволить зменшити витрати виробництва і виробляти конкурентоспроможну продукцію);

− необхідність підвищення кваліфікації працівників (потрібно передбачити програми підвищення підготовки кадрів та їх кваліфікаційного рівня, що сприятиме зростанню продуктивності праці і стимулюватиме

працівників впроваджувати прогресивні зміни для отримання переваг у всіх процесах на підприємстві).

Отже, «на відміну від тактичних напрямів забезпечення ліквідності та платоспроможного підприємства, що передбачають максимальне отримання прибутків у короткостроковому періоді за рахунок скорочення витрат, у тому числі рекламних заходів, наукових розробках, обсягу інвестицій та інших виробничих і невиробничих витрат, зростання оборотності активів і узгодженість вхідних і вихідних потоків коштів, стратегічні напрями спрямовані на забезпечення зростання вартості підприємства, його частки на ринку, впровадження інновацій і реалізацію інвестиційних програм, які тільки у довгостроковій перспективі забезпечать очікуваних ефект» [27].

Таким чином, на основі проведених досліджень можна сформувати такі пропозиції та рекомендації в управлінні платоспроможністю та ліквідністю підприємства:

– посилити контроль та аналіз дебіторської заборгованості з метою прискорення її оборотності та зниження;

- здійснити короткострокові фінансові вкладення з метою отримання додаткового прибутку та зниження впливу інфляції на кошти, відтягнуті в дебіторську заборгованість;

– ефективно управляти виробничими запасами, а також реалізувати частину непотрібних та зайвих матеріально-виробничих запасів.

Прагнення підвищення ефективності діяльності та максимізації прибутку спонукає будь-яке підприємство вирішувати проблему вибору між рентабельністю чи ліквідністю.

ВИСНОВКИ

Ліквідність та платоспроможність характеризують фінансовий стан підприємства. Ліквідність активів - це спроможність активів трансформуватися у кошти. Ступінь ліквідності активів може бути визначена тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація здійснюється. Чим коротший період трансформації, тим вища ліквідність активів. Ліквідність активів характеризує здатність керівництва підприємства формувати та керувати майном та джерелами фінансування. Ліквідність підприємства - це здатність підприємства своєчасно виконувати зобов'язання з усіх видів платежів. Чим більший ступінь можливості виконання зобов'язань за зобов’язаннями, тим вище рівень ліквідності підприємства.

Рівень ліквідності залежить від сфери діяльності, співвідношення оборотних та необоротних активів, швидкості обороту коштів, складу оборотних активів, величини та терміновості оплати поточних зобов'язань. Для забезпечення високого рівня ліквідності підприємство повинно підтримувати визначене співвідношення між перетворенням оборотних активів на кошти та строками погашення поточних зобов'язань. Цей показник використовується для оцінки іміджу підприємства, його інвестиційної привабливості. Чим вищий рівень інвестиційної привабливості підприємства, тим вищий рівень платоспроможності.

Термін «платоспроможність» є ширшим, так як він включає у собі не можливість перетворення активів на кошти, а спроможність своєчасно і повністю виконувати свої зобов'язання з торгових, кредитних і інших операцій фінансового характеру. Ліквідність балансу підприємства – це рівень забезпеченості оборотних активів довгостроковими джерелами формування. Ліквідність балансу передбачає пошук платіжних коштів з допомогою внутрішніх джерел, т. е. реалізації активів. Ліквідність – це необхідна та обов'язкова умова платоспроможності. Ліквідність балансу є основою платоспроможності та ліквідності підприємства. Від ступеня ліквідності

балансу підприємства залежить його платоспроможність.

Компанія ПП «Солодар» зареєстрована 29.03.2010 у місті Снятин Івано-Франківської області. Розмір статутного капіталу підприємства складає 600 000 грн. Підприємство користується як власними так і позиковими коштами, що вкладаються в активи і генерують дохід.

Обсяг капіталу ПП «Солодар» у 2021 р. зріс на 890 тис. грн. (7,32%), у 2022 р. на 901 тис. грн., на 6,9%. Це відбулося як за рахунок зростання власного капіталу так і позикового. Впродовж трьох досліджуваних років структура капіталу ПП «Солодар» була стабільна і змінювалася помірно. На кінець 2020 р. власний капітал складав 79,78% від усіх джерел, у 2021 р. він складав 74,58% і у 2022 р. - 75,79%. При цьому величина власного капіталу впродовж трьох років зростала. Він зростає за рахунок нерозподіленого прибутку з 6076 тис. грн. у 2021 р. до 6948 тис. грн. у 2022 р.

Підприємство майже не змінювало суму необоротних активів, що дорівнювали 5007 тис. грн. Величина оборотних активів приватного підприємства щороку зростала: у 2021 р. на 4,79%, у 2022 р. на 11,14%.

Найбільшу частку активів приватного підприємства займають оборотні активи. У 2020 році їх частка становила 63,17%, у 2021 р. – 61,68%, у 2022 р. – 64,13%. Питома вага необоротних активів була на рівні 36,83%, у 2021 р. – 38,32%, у 2022 р. - 35,87%.

Оборотні активи ПП «Солодар» представлені запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами та іншими оборотними активами. Величина запасів щороку зменшується, дебіторська заборгованість зростає. Залишок грошових коштів ПП «Солодар» у 2020 р. був значним і дорівнював 1500 тис. грн., у 2021 році він зріс до 2000 тис. грн. і у 2022 року він дорівнював 2500 тис. грн.

Аналіз фінансових результатів показав, що чистий дохід від реалізації продукції ПП «Солодар» у 2021 р. збільшився на 13,99%, у 2022 р. вже збільшився на 6,18%. Собівартість реалізованої продукції приватного підприємства має таку ж тенденцію як і чистий дохід. Прибутковість

підприємстващороку зростає, за досліджуваний період прибуток приватного підприємства зріс на 24,54%. Рівень рентабельності підприємства є доволі високий. Так, у 2022 році рентабельність активів зросла до 64,32%, рентабельність реалізації продукції зросла до 17,34%, рентабельність власного капіталу до 84,86%. Найвищий рівень ділової активності ПП «Солодар» за 2020-2022 рр. спостерігався у 2021 р. Повний оборот капіталу приватного підприємства є помірним, біля 100 днів.

Для оцінки ліквідності та платоспроможності спочатку було здійснено аналіз ліквідності балансу. У ПП «Солодар» $А1 \leq П1; А2 \geq П2; А3 \geq П3; А4 \leq П4$. Тобто перша умова ліквідності не виконується, а виконуються всі наступні умови ліквідності, тобто баланс не є абсолютно ліквідним у 2020-2022 рр.. Але є перспектива покращення ліквідності балансу у майбутньому періоді. Розрахунок відносних показників ліквідності та платоспроможності засвідчив їх високий рівень. У ПП «Солодар» є платіжні можливості сьогодні, так і у майбутньому періоді за умови своєчасних розрахунків з контрагентами.

Повна оцінка ліквідності та платоспроможності приватного підприємства передбачає аналіз його фінансової стійкості. ПП «Солодар» в основному розраховує у діяльності на власні фінансові ресурси, тому фінансова стійкість підприємства забезпечена. У 2020 та 2022 р. році тип фінансової стійкості приватного підприємства є абсолютним. У 2021 р. тип фінансової стійкості підприємства характеризується як нормальний.

Внаслідок переважання у структурі капіталу власного капіталу відносні показники фінансової стійкості ПП «Солодар» засвідчують високій рівень фінансової стійкості. Так, коефіцієнт автономії дорівнює 0,76-0,8 впродовж усього періоду дослідження. Коефіцієнт фінансової стабільності має значення більше 3. Значення коефіцієнта маневреності власного капіталу біля 0,5. Коефіцієнт забезпечення власним оборотним капіталом запасів біля 1.

Отже , ПП «Солодар» сформувало таку структуру активів та пасивів, що забезпечую йому достатній рівень ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості.

Платоспроможність підприємства змінюється під впливом кожного укладеного договору, під час проведення тієї чи іншої господарської операції, у процесі виробництва та реалізації тощо. Щоб кількісно і якісно оцінити цей вплив, необхідно аналізувати безліч факторів, оскільки платоспроможність підприємства в кінцевому підсумку визначається сукупним впливом на неї ряду факторів. У зв'язку з цим є важливим для стабільної роботи підприємства виявити та класифікувати фактори, що визначають ліквідність та платоспроможність підприємства

Для забезпечення ліквідності та платоспроможності ПП «Солодар» необхідно здійснювати постійний моніторинг стану грошових потоків, капіталу; оптимізувати сплату податкових платежів; удосконалювати фінансовий механізм діяльності; оптимізувати витрати; використовувати сучасні механізми ціноутворення на продукцію; впроваджувати політику фахової підготовки фінансового менеджменту для забезпечення розробки і реалізації завдань загальної фінансової стратегії підприємства.

Операційна діяльність, результати якої у грошовій формі є основним джерелом сплати зобов'язань підприємства, повинна своєчасно фінансуватися необхідними ресурсами, а вироблена продукція та товари – мати конкурентні переваги у ринкових умовах та забезпечувати рентабельність діяльності.

Фінансовому менеджменту ПП «Солодар», насамперед, у короткостроковому періоді необхідно вирішити два основних завдання для забезпечення платоспроможного стану підприємства:

− забезпечення прибутковості основних видів його діяльності;

− збалансування руху грошових потоків.

У довгостроковому періоді забезпечення ліквідності та платоспроможності ПП «Солодар»» передбачає розробку системи стратегічних напрямів діяльності, які пов’язані із загальною стратегією діяльності підприємства. При виборі стратегії необхідно обрати таку, що буде задовольняти потреби підприємства у забезпеченні саме довгострокової ліквідності та платоспроможності.

Менеджерам ПП «Солодар» при розробці стратегії діяльності слід передбачити і оцінити наступні умови:

− потенційні можливості підприємства (необхідно проаналізувати загальні виграти підприємства і виділити ті, які дозволяють знизити як змінні, так і постійні витрати);

− випадки ризикових ситуацій (впровадження нововведень пов'язане з ризиком недоотримання частини планового прибутку або отримання незапланованих витрат, тому слід проаналізувати усі можливі ризики);

− переваги конкурентів (необхідно передбачити можливі зміни у конкурентів, оскільки це впливає на частку ринку, на яку може розраховувати підприємство);

− зростання вимог у споживачів продукції (у сучасних ринкових умовах споживачі диктують напрями діяльності підприємства і визначають стратегічну спрямованість діяльності, оскільки саме вони формують попит на продукцію з певними властивостями);

− необхідність впровадження інновацій (слід передбачити виграти на розробку прогресивних технологічних рішень, придбання нового обладнання, що дозволить зменшити витрати виробництва і виробляти конкурентоспроможну продукцію);

− необхідність підвищення кваліфікації працівників (потрібно передбачити програми підвищення підготовки кадрів та їх кваліфікаційного рівня, що сприятиме зростанню продуктивності праці і стимулюватиме працівників впроваджувати прогресивні зміни для отримання переваг у всіх процесах на підприємстві).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. Актуальні проблеми економіки. 2012. №9. С. 92-100.
2. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. 2-ге вид. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 328 с.
3. Бердар М.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури,2010. 352 с.
4. Бень Т.Г. Довбня С. .Б. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємств. Фінанси України. 2008. № 6. С. 53–61.
5. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств Фінанси України. 2005. № 3. С.117-128.
6. Богацька Н.М. Методичні підходи до оцінки платоспроможності сучасних Економічний простір. –2010. № 41. С. 212-221.
7. Власова Н.О. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі: монографія / Н.О. Власова, Т.С. Пічугіна, П.В. Смірнова; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі Харків, 2010. 222 с.
8. Вовк В. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка. Галицький економічний вісник. 2016. № 3. С. 169-173.
9. Волощук Л.О. Юдин М.А. Финансовый анализ: учебное пособие К.: КАФЕДРА, 2012. 320 с.
10. Денисенко М.П. Заходи покращення фінансового стану підприємства у сучасних умовах господарювання. *Економіка і держава*. 2019. №12. С. 61-65.
11. Дорошенко А. П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. 2010. № 3. URL: www.economy.nauka.com.ua.
12. Журавльова Ю.Ю. Сутність платоспроможності підприємства Фінанси України. 2010. № 1. С. 116-120.

13. Журавльова Ю.Ю. Класифікація зовнішніх факторів впливу на платоспроможність підприємства *Вісник Київського національного торгівельноекономічного університету*. 2005. № 4. С. 60-67.
14. Крамаренко Г.О. Чорна О.Є. Фінансовий аналіз: підручник К.: Центр учбової літератури, 2008. 392 с.
15. Кривдюк А.В., Яцишина С.Є. Дослідження економічної категорії платоспроможності підприємства *Економічний простір*. № 15. 2008 С. 185-190.
16. Ковтуненко Ю.В. Методичні основи аналізу фінансового стану промислового підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2016. № 8/2. С. 40-41.
17. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности М., 1999. 512 с.
18. Ковалевська А.В. , Асєєв С.І. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства. Бізнес Інформ. 2012. № 3. С. 163-169.
19. Ковтуненко Ю.В. Методичні основи аналізу фінансового стану промислового підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2016. № 8/2. С. 40-41.
20. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий аналіз» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування / Ткаченко І.П. – Кам'янське, ДДТУ, 2019 р. 223 с.
21. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз підприємств К. : Знання, 2000. 378 с.
22. Коцеруба Н.В. Інформаційне забезпечення аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. Вип. 27. С. 78-21. URL:http://www.visnykeconom.uzhnu.uz.ua/archive/27_1_2019ua/17.pdf
23. Ларка М. І., Лісовські Г.О. Аналіз фінансового стану підприємства як засіб підвищення ефективності його діяльності Вісник НТУ «ХПІ». Серія

«Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2013. № 22 (995). С. 168–174.

24. Левкович О. В., Воробйова А. О. Аналітичні основи ліквідності та платоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10307
25. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 302с.
26. Лях О. І. Методичні рекомендації до оцінки фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування на основі адаптивно-реноваційного підходу. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2013. № 4 (24). С.94-103.
27. Майборода О.Є., Косарєва І.П., Каранда О.М. Концептуальні засади управління платоспроможністю підприємства. *Молодий вчений*. № 3. 2017. С. 793-797.
28. Носова Є.А. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства *Економіка. Проблеми економічного становлення*. 2012. № 2. С. 58-64.
29. Подольська В.О. Яріш О.В. Фінансовий аналіз К.: Центр навчальної літератури. 2007. 488 с.
30. Полозова В.М. Сучасні підходи до оцінки фінансового стану підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 5. Т. 2. С. 78-83.
31. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (П(С)БО 7) затверджено наказом Мінфіну від 27.04.2000 № 92 URL: https://zakon.help/law/92/.
32. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» (П(С)БО 8) затверджено наказом Мінфіну від 18.10.1999 № 242. URL: https://zakon.help/law/242/.
33. Петленко Ю. В. Фінансовий менеджмент. Навчальний посібник / Петленко Ю. В. К.: Кондор, 2007. 298 с.

34. Приходько Н.І. Поняття фінансового стану підприємства: деякі аспекти його визначення ФІП ФИП PSE. 2010. Т. 8. С. 188–190.
35. Рудницька О.М., Біленська Я.А. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств. Вісник «Логістика». 2009. № 649. С. 132-138
36. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навчальний посібник. 2-е вид., випр. і доп. К.: Знання, 2005. 662 с.
37. Савченко О. С., Мельник Ю. М. Проблеми застосування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011. № 1. –С. 192–203.
38. Сирота В.С. Корпоративна соціальна відповідальність в системі економічної безпеки підприємств: дис. канд. екон.наук. К., 2016. 217с.
39. Теницька Н.Б Гришко Ю.С. Теоретичні аспекти оцінки платоспроможності підприємства в сучасних умовах *Глобальні та національні проблеми економіки Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського* Випуск 5. 2015. С. 372-376.
40. Ткаченко І. П. Фінансовий аналіз: консп. лекц.для студ. усіх форм навч. Камянське: ДДТУ, 2018. 223 с. URL:http://www.dstu.dp.ua/Portal/Data/7/36/7-36-kl92.pdf.
41. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / Ю. М. Тютюнник, Л. О.Дорогань-Писаренко, С. В. Тютюнник. Полтава: Видавництво ПП «Астрая», 2020. 434 с. 56.
42. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / І. П. Отенко, Г. Ф. Азаренков, Г. А. Іващенко. Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.
43. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон Тернопіль:, ТНЕУ, 2016 304 с.
44. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері: навч. посіб.Х.: ХНАМГ, 2012. 292 с.
45.. Шеремет А..Д., Негашев Є..В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций, 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2008. 208 с.

46. Шергіна Л.А., Домшина Т.Р. Фактори впливу на фінансову стійкість і платоспроможність підприємства в період кризи. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/32614233.pdf
47. Школьник І. О. Фінансовий аналіз. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 368 с. URL:http://cul.com.ua/preview/fash.pdf.
48. Череп А. В., Гамова О.В., Козачок І. А. Фінансовий аналіз. навчальний посібник. К. : Кондор, 2020. 277 с.

Анотація

Фронзей О. Р. Ліквідність та платоспроможність підприємства: оцінка та шляхи підвищення. – Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття першого рівня вищої освіти «бакалавр» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, Чернівці, 2023.

У кваліфікаційній роботі розкрито теоретичні та практичні аспекти ліквідності та платоспроможності підприємства. Розглянуто сутність ліквідності та платоспроможності підприємства, взаємозв'язок даних понять. Охарактеризовано показники її оцінки. Надано фінансово-економічну характеристику діяльності ПП «Солодар», здійснено аналіз ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості приватного підприємства. Охарактеризовано фактори впливу на ліквідність та платоспроможність підприємства, визначено шляхи підвищення рівня ліквідності та платоспроможності ПП «Солодар».

Ключові слова: платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість, прибутковість, грошові потоки.

Summary

Fronzei O. R. Liquidity and solvency of the enterprise: assessment and ways of improvement. - Manuscript. Qualification work for obtaining the first level of higher education "bachelor" in specialty 072 «Finance, banking and insurance». Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2023.

The theoretical and practical aspects of liquidity and solvency of the enterprise are disclosed in the qualification work. The essence of liquidity and solvency of the enterprise, the relationship between these concepts is considered. The indicators of its assessment are characterized. The financial and economic characteristics of the activities of PE «Solodar» were provided, the analysis of liquidity, solvency, and financial stability of the private enterprise was carried out. Factors influencing the liquidity and solvency of the enterprise were determined, ways to increase the level of liquidity and solvency of PE «Solodar» were determined.

Key words: solvency, liquidity, financial stability, profitability, cash flows.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів наукових досліджень інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ О. Р. Фронзей
(підпис)