

Напрями підвищення ефективності оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства

Чемчикаленко Р.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Майборода О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Дьякова Ю.Ю.

студентка
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням підвищення ефективності оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства. Досліджено переваги та недоліки використання наявного методологічного апарату оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства. Обґрунтовано пропозиції щодо підвищення ефективності цієї методики оцінки за рахунок уточнення агрегатного підходу та розширення кількості коефіцієнтів платоспроможності за рахунок використання на підприємстві коефіцієнта покриття ліквідності та чистого стабільного коефіцієнта фінансування.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, кредитоспроможність, прибутковість, оцінка, ефективність, підприємство.

Чемчикаленко Р.А., Майборода О.В., Дьякова Ю.Ю. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам повышения эффективности оценки ликвидности и платежеспособности предприятия. Исследованы преимущества и недостатки использования имеющегося методологического аппарата оценки ликвидности и платежеспособности предприятия. Обоснованы предложения по повышению эффективности этой методики оценки за счет уточнения агрегатного подхода и расширения количества коэффициентов платежеспособности за счет использования на предприятии коэффициента покрытия ликвидности и чистого стабильного коэффициента финансирования.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность, прибыльность, оценка, эффективность, предприятие.

Chechychalenko R.A., Mayboroda O.V., Diakova Yu.Yu. DIRECTIONS FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF EVALUATION OF LIQUIDITY AND SOLVENCY OF ENTERPRISES

The article is devoted to actual issues of increasing the efficiency of liquidity assessment and solvency of the enterprise. The advantages and disadvantages of using the existing methodological apparatus for assessing liquidity and solvency of the enterprise are explored. The suggestions for increasing the efficiency of this method of valuation by clarifying the aggregate approach and expanding the number of solvency ratios by using the company's liquidity coverage ratio and the Liquidity Coverage Ratio and Net Stable Funding Ratio.

Keywords: liquidity, solvency, creditworthiness, profitability, assessment, efficiency, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Управління ліквідністю та платоспроможністю – це проблема, яка безперервно турбує не тільки вітчизняні, але й практично всі без винятку зарубіжні підприємства. Та особливо гостро ця проблема постає саме в періоди фінансових криз. Економіка ж України останнім часом переживає чи не

найгірші часи. Так, тільки за 2016 рік частка підприємств, що завершили фінансовий рік зі збитком, зросла на 47,9% [1]. Відповідно, у таких умовах підвищується значущість системи оцінки фінансового стану підприємства, а передусім це стосується ліквідності й платоспроможності як індикаторів загального фінансового здоров'я підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема оцінки та управління ліквідністю й платоспроможністю широко представлена публікаціями у фахових виданнях, більшість з яких присвячені визначенню методики й організації їх оцінки (роботи таких авторів, як, зокрема, П. Тріппнер, І. Крупельницька А. Кулик, І. Олександренко, Н. Власова, П. Смірнова, А. Грачов, В. Томчук, А. Ванієва, Н. Кащена, Г. Лисак, Є. Івашевська, М. Гаркуша, Б. Дугінський, О. Харченко, В. Андрієнко), а також розкривають проблеми управління ними (дослідження таких науковців, як, зокрема, С. Смолл, Кс. Пернот, І. Крейдич, О. Наконечна, О. Харченко, Є. Іонін, Г. Азаренкова, П. Кудь).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте проведений аналіз засвідчив, що до цього часу не сформовано єдиного підходу до визначення поняття ліквідності та платоспроможності підприємств, а також організації і методики їх аналізу з урахуванням специфіки існування сучасного вітчизняного підприємства. Зокрема, на нашу думку, недостатньо розроблені критерії визначення як поточної, так і перспективної платоспроможності підприємства, які б можна було досліджувати повсякчасно, а не тільки в періоди складання фінансової звітності; не встановлено нормативи відповідних показників, котрі враховували б як специфіку діяльності об'єкта дослідження, так і умови його існування; недостатньо обґрунтовано ефективність використання надлишкової кількості показників чи шкоду, яку може завдати використання недостатнього їх числа.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У зв'язку з вищевикладеним метою статті є дослідження сутності та розробка пропозицій щодо підвищення рівня ефективності системи оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багатоаспектність змісту, різноманітність проявів та наслідків для підприємств ліквідності та платоспроможності обумовлюють необхідність не тільки розмежування їх сутності, але й виділення окремих їх видів і характеристик.

Так, на нашу думку, саме ліквідність є допоміжним засобом, що дає змогу менеджменту підприємства трансформувати свої активи в грошову форму для розрахунків за зобов'язаннями підприємства. При цьому якщо платоспроможність перебуває лише в двох формах, а саме поточній та перспектив-

ній, то ліквідність виявляється в таких формах, як ліквідність активів, ліквідність балансу та ліквідність підприємства загалом.

Якщо платоспроможність означає здатність в повному обсязі та у встановлений догаворами строк погашати всі свої зобов'язання як за рахунок наявних активів, так і шляхом залучення зовнішніх запозичень, то ліквідність – це лише здатність всіх активів перетворюватись на грошову форму, тобто продаватись. При цьому точне уявлення про ступінь ліквідності окремих активів дає не результат розрахунків якихось синтетичних показників, а порівняння суми грошей від реалізації дебіторської заборгованості з боку покупців із вартістю кінцевої продукції, а також інформація про час такої трансформації.

Відповідно, ліквідність активів – це міра здатності активів трансформуватись в грошові кошти з мінімальною втратою вартості та в найкоротші терміни. Ліквідність балансу – це міра відповідності сформованих підприємством активів та пасивів підприємства за часом продажу перших та погашення останніх. Ліквідність підприємства – це міра спроможності підприємства своєчасно забезпечувати свої зобов'язаннями грошовими коштами, отриманими від реалізації відповідних його активів.

Через те, що ліквідність та платоспроможність підприємства – це складні економічні явища, які формуються під впливом великої кількості факторів, механізми їх оцінки та упорядкування також приймають численні форми. При цьому одні автори аналіз ліквідності та платоспроможності обмежують розрахунком та аналізом основних показників ліквідності (коефіцієнтів поточної, швидкої та абсолютної ліквідності), інші дослідники вважають за необхідне розмежовувати аналіз ліквідності балансу (побудова та аналіз балансу ліквідності) й оцінку коефіцієнтів (показників) ліквідності й платоспроможності, треті науковці аналіз ліквідності й платоспроможності розглядають як дві взаємопов'язані задачі тощо.

Ми ж погоджуємося з думкою про те, що аналіз ліквідності й платоспроможності – це дві підсистеми єдиної оціночної системи. При цьому головна мета такої системи полягає у визначенні фінансових можливостей підприємства не тільки виконувати свої зобов'язання, але й розвиватись за рахунок залучення нових, що частково поєднує в собі задачі плато- та кредитоспроможності. Тому й систему оцінки ліквідності та платоспро-

можності спробуємо проаналізувати в єдиному ключі.

Так, для оцінки міри ліквідності підприємства, як правило, використовуються три методичні підходи:

1) розрахунок абсолютних показників (зокрема, наявного обсягу власного оборотного капіталу – ВОК);

2) агрегатний підхід (коли порівнюються між собою активи, згруповані в чотири групи за часом їх перетворення в грошову форму (A1–A4), з чотирма групами пасивів, згрупованими за терміновістю їх погашення (П1–П4));

3) коефіцієнтний підхід, зокрема з використанням комплексних (інтегральних) показників.

При цьому найбільш простою та, відповідно, найменш трудомісткою є оцінка платоспроможності за наявністю ВОК, котра, як правило, визначається як різниця поточних активів і пасивів або власного капіталу та необоротних активів. Проте на практиці іноді виникає ситуація, коли поточні активи перевищують за величиною короткострокові пасиви, тобто показники ліквідності характеризують фінансовий стан як задовільний, але оцінка вважається помилковою, оскільки в оборотних активах значну частку займають неліквіди та прострочена дебіторська заборгованість.

Стосовно агрегатного підходу в літературі можна знайти суперечності між тим, які активи до якої групи відносити, що ускладнює можливість порівняння результатів аналізу як різних підприємств між собою, так і результати по одному підприємству, але в різні періоди його оцінки. До того ж цей метод дає відповідь лише на єдине питання про те, чи є баланс підприємства абсолютно ліквідним, проте жодним чином не конкретизуються причини й міра досліджуваної невідповідності.

Цікавий підхід до розширення варіацій визначення міри ліквідності підприємства за допомогою використання модифікованого агрегатного підходу представлений в роботі І. Олександренко, котра запропонувала п'ять рівнів платоспроможності (хоча традиційно цей підхід асоціюється з визначенням міри ліквідності – Р. Ч., О. М., Ю. Д.) підприємства та критерії віднесення останніх до того чи іншого рівня (табл. 1).

При цьому роз'яснень щодо сутності і порядку розрахунку відповідних агрегатів стосовно порядку розрахунку автор чомусь не надав, а лише охарактеризував їх склад. На нашу думку, можна запропонувати визначати таким чином:

A1 – абсолютно ліквідні активи, такі як грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення (форма № 1 «Баланс» рядки 220 ... 240 (до 2013 року) або рядки 1160 + 1165 (починаючи з 2013 року));

A2 – активи, що швидко реалізуються (готова продукція, відвантажені товари і дебіторська заборгованість, ф. 1 р. 150 ... 210 або р. 1125 ... 1155);

A3 – активи, що повільно реалізуються (виробничі запаси та незавершене виробництво, ф. 1 р. 100 ... 140 + 250 або р. 1100 ... 1110 + 1190);

A4 – активи, що важко реалізуються (основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові вкладення, незавершене будівництво, витрати майбутніх періодів, ф. 1 р. 080 + ф. 1 р. 270 або р. 1095 ... 1170);

П1 – найбільш строкові зобов'язання (кредиторська заборгованість та кредити банку, строк повернення яких настав, ф. 1 р. 520 ... 610 або р. 1605 ... 1660 + 1690);

П2 – середньострокові зобов'язання (короткострокові кредити банку, ф. 1 р. 500 ... 510 або р. 1600 + 1610);

П3 – довгострокові зобов'язання (довгострокові кредити банку та позики, ф. 1 р. 480 або р. 1595);

П4 – власний (акціонерний) капітал, що постійно перебуває в розпорядженні підприємства (ф. 1 р. 380 + ф. 1 р. 430 + ф. 1 р. 630 або р. 1495 + 1665 + 1700).

Не применшуючи внесок І. Олександренко в процес удосконалення методичного забезпечення оцінки ліквідності (платоспроможності) підприємства, все ж таки необхідно констатувати, що й цей метод не позбавлений певних недоліків, а одним з найсерйозніших є невизначеність з віднесенням активів чи пасивів до певних груп. Так, навіть запропонований нами алгоритм розрахунку агрегатів однозначно не є аксіомою, оскільки, наприклад, дебіторська заборгованість може бути простроченою або взагалі безнадійною, тоді вона точно не відноситиметься до групи A2, а певні запаси в умовах природного чи штучного дефіциту можуть бути ціннішими за гроші й відноситись щонайменше до групи A2 або ж взагалі до A1 тощо. Відповідно, для певних умов існування бізнесу наповнення агрегатів має переглядатися й коригуватися залежно й від сфери діяльності бізнесу, й від ситуації на ринку. При цьому ще одним суттєвим недоліком цього методичного підходу є, зокрема, відсутність можливості порівнювати між

Таблиця 1

Критерії розподілу підприємств за рівнем платоспроможності [2, с. 425]

Критерії	Рівень платоспроможності підприємства	Характеристика
$A1 > P1 + P2$	Високий	Підприємство характеризується високим потенціалом ліквідності та платоспроможності, а всі свої активи переважно формує за рахунок власних коштів.
$A1 + A2 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Середній	На підприємстві недостатньо абсолютно ліквідних активів, що пов'язано з наявністю великих обсягів дебіторської заборгованості. Загалом підприємство є ліквідним і може своєчасно забезпечити погашення зобов'язань. У такій ситуації рекомендується підприємству вживати заходів з реструктуризації дебіторської заборгованості.
$A1 + A2 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Помірний	Значну частку оборотного капіталу підприємства складають запаси, сформовані за рахунок залучених коштів. Наявність значних обсягів запасів свідчить про те, що підприємство неефективно використовує оборотний капітал.
$A1 + A2 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 > P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Низький	Підприємства свої оборотні активи формують лише за рахунок залучених на короткий термін коштів (поточних зобов'язань). У такому разі в обігу підприємства немає власних коштів, а є лише залучені та позикові. Частина поточних боргів підприємства спрямована на створення необоротних активів.
$A1 + A2 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 > P1 + P2$		
$A1 < P1 + P2$	Підприємство перебуває на межі банкрутства	Такий стан свідчить про те, що підприємство є банкрутом, оскільки його майна (активів) не вистачить, щоб погасити поточну заборгованість. Така ситуація має місце, коли підприємство працює збитково, в нього є непокритий збиток, що впливає на зменшення власного капіталу (власний капітал має від'ємне значення).
$A1 + A2 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 < P1 + P2$		
$A1 + A2 + A3 + A4 < P1 + P2$		

собою підприємства різних сфер чи таких, що відрізняються за обсягами діяльності.

Перевагою методу фінансових коефіцієнтів є можливість узагальнення результатів на різних об'єктах дослідження з метою подальшого проведення порівняльного аналізу. Такий аналіз ефективний та зручний у використанні за умови існування еталонних значень прийнятих коефіцієнтів та порядку їх розрахунку. Однак в сучасних умовах існування таких еталонів видається сумнівним. Одні й ті ж показники у різних авторів не тільки приймають суттєво різні значення, про що досить докладно написано в роботі А. Кулик, але й сильно відрізняються за алгоритмом їх розрахунку. Так, в практиці фінансового менеджменту найчастіше використовуються всього три показники ліквідності:

1) коефіцієнт загальної ліквідності (загальний коефіцієнт ліквідності, загальний коефіцієнт покриття, коефіцієнт покриття, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт загальної платоспроможності, середній коефіцієнт ліквідності);

2) коефіцієнт швидкої ліквідності (коефіцієнт термінової ліквідності, проміжний коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт проміжної ліквідності, коефіцієнт критичної ліквідності, коефіцієнт термінової платоспроможності, коефіцієнт «критичної оцінки», коефіцієнт критичної ліквідності, суворий, коефіцієнт проміжного покриття);

3) коефіцієнт абсолютної ліквідності (коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт грошової (готівкової) платоспроможності, миттєвий) [3, с. 306–307].

Проте навіть в зарубіжній практиці ці показники розраховуються по-різному. Так, наприклад, П. Тріппнер наводить такий алгоритм розрахунку коефіцієнта швидкої ліквідності [4]:

$$QR = \frac{CA - I - PE}{CL}, \quad (1)$$

де QR (Quick Ratio) – коефіцієнт швидкої ліквідності;

CA (Current assets) – поточні активи;

I (Inventory) – товари;

PE (Prepaid expenses) – передплачені витрати;

CL (Current liabilities) – поточні зобов'язання.

Водночас Евеліна Соколовська та Джерзі Вишневський пропонують вже дещо інший підхід до визначення порядку розрахунку того ж показника [5, с. 146]:

$$QR = \frac{AR + CE + C}{CL}, \quad (2)$$

де AR (Accounts receivable) – дебіторська заборгованість;

CE (Cash equivalents) – грошові еквіваленти;

C (Cash) – гроші;

CL (Current liabilities) – поточні зобов'язання.

Про відмінності в порядку розрахунку цього показника в роботах вітчизняних вчених вже й годі говорити, про це знову ж таки досить докладно говорить А. Кулик [3].

До того ж навіть розрахунок з однією й тією ж методикою одного показника не дає змогу проводити порівняльний аналіз, оскільки внаслідок небажання працювати «у відкрити» високі темпи інфляції вітчизняних підприємств штучно зменшують обсяг найбільш ліквідних активів, якими є грошові кошти та їх еквіваленти.

Окрім того, наразі практично відсутня повноцінна системна упорядкованість набору відносних показників. Досить часто автори намагаються порахувати всі їм відомі показники, тоді як більшість з них дублюють один одного. Так, наприклад, В. Андрієнко вважає, що систему показників оцінки платоспроможності підприємства необхідно розглядати за трирівневим принципом: 1) показники структури джерел фінансування майна; 2) показники ефективності використання оборотних коштів; 3) показники грошових потоків підприємства [6].

Н. Власова та П. Смірнова довели, що у складі системи показників в усіх групах підприємств повинні відображатися коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт співвідношення необоротних і оборотних активів, тривалість операційного циклу [7].

Соломон Смолл досить доречно наголошує на тому, що проблему ліквідності-платоспроможності потрібно розглядати в єдиній зв'язці з проблемою рентабельності. Так платоспроможність та рентабельність – це як дві сторони однієї медалі. При цьому для підвищення рентабельності потрібно жертвувати рівнем платоспроможності, і навпаки.

Також цей автор в процесі дослідження ліквідності підприємства рекомендує звертати увагу на тривалість обігу дебіторської та кредиторської заборгованості, фінансово-операційного циклу, коефіцієнт грошового потоку [8, с. 146].

На нашу думку, таке різноманіття показників, використовуваних для цілей оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства, з одного боку, розширює можливості аналітика, а з іншого – привносить дублювання показників, плутанину в оцінку платоспроможності та фінансової стійкості, збільшує тривалість та трудомісткість процесу аналізу.

Що ж до порядку визначення виключно міри платоспроможності підприємства, то традиційно з цією метою використовуються показник поточної платоспроможності (Кпл), який є відношенням оборотних активів до поточних пасивів, та показник перспективної платоспроможності (Кпр):

$$K_{пр} = \frac{K_{пл}^{np} + \frac{6(3)}{T} (K_{пл}^{kp} - K_{пл}^{np})}{K_{пл}^H}, \quad (3)$$

де $K_{пл}^{np}$, $K_{пл}^{kp}$ – фактичний коефіцієнт поточної ліквідності на початок і кінець періоду відповідно;

$K_{пл}^H$ – нормативний рівень коефіцієнта поточної ліквідності;

T – тривалість звітного періоду, місяців;

6(3) – період відновлення (втрати) платоспроможності, міс.; при цьому за період відновлення платоспроможності прийнято 6 місяців, а період втрати становить 3 місяці.

При цьому в поточному періоді підприємство вважається платоспроможним, якщо значення відповідного показника сягне позначки в 1,5–2, а стосовно перспективного періоду вважається, що якщо $K_{пр} > 1.0$, то підприємство протягом 6 місяців спроможне вийти на нормативний рівень коефіцієнта поточної ліквідності та відновити свою платоспроможність (якщо розраховувався коефіцієнт відновлення платоспроможності) або ж не втратить досягнутої платоспроможності (якщо розраховувався коефіцієнт втрати платоспроможності), і навпаки.

Оцінюючи дані переваги й недоліки використання цих показників для цілей аналізу платоспроможності підприємства, необхідно відзначити простоту їх розрахунку та інтерпретації, проте варто згадати, що існує й безліч проблем з їх використанням. Так, відсутній єдиний механізм визначення нормативу показника поточної платоспроможності, наприклад, А. Кулик нарахував щонайменше одинадцять варіацій такого нормативу [3, с. 307], також цей показник не враховує якість активів та пасивів підприємства, а коефіцієнт перспективної платоспроможності прямолінійно переносить динаміку показника поточної платоспроможності на майбутні періоди, що в умовах сучасної швидко змінюваної економіки навряд чи доцільно.

Зважаючи на вищевикладене, наявність проблеми «мертвого аналізу» (так, фінансовий аналіз, зокрема платоспроможності, як правило, здійснюють не перманентно, а лише за ступенем появи необхідної фінансової звітності, тобто з певним часовим лагом), а також враховуючи досвід вирішення проблеми ліквідності в банківському секторі, можна запропонувати до використання ще два коефіцієнти:

1) коефіцієнт покриття ліквідності (Liquidity Coverage Ratio – LCR);

2) чистий стабільний коефіцієнт фінансування (Net Stable Funding Ratio – NSFR) [9].

Відповідно, для використання на підприємстві ці коефіцієнти, які запроваджені таким інструктивним документом, як «Базель III: Міжнародна основа ризику ліквідності, вимірювання та моніторингу», можна запропонувати в такій інтерпретації:

$$LCR = \frac{HLA}{NCO} \geq 100\%, \quad (4)$$

де HLA (Highly Liquid Assets) – запас високоякісних ліквідних активів;

NCO (Net Cash Outflow Over 30 Days) – чистий відтік грошових коштів за період понад 30 днів.

$$NSFR = \frac{ASF}{RSF} \geq 100\%, \quad (5)$$

де ASF (Available Stable Funding) – доступне фінансування (притік грошових коштів);

RSF (Required Stable Funding) – потреба в фінансуванні (відтік грошових коштів).

Це означає, що підприємство повинно переконатись в тому, що перевищення відтоку над притоками протягом календарного періоду за 30 днів не перевищує суми високоякісних ліквідних активів.

Потреба в NSFR означає, що товарне кредитування клієнтам строком на 12 місяців або більше повинне співпадати з фінансуванням з внутрішніх або зовнішніх джерел з аналогічним терміном погашення, а не короткостроковим кредитуванням.

Пропозиція щодо використання цих показників, можливо, й не є абсолютно новою, проте вона має допомогти підвищити систематичність оцінки платоспроможності та усунути проблему бездумного переносу результатів минулих подій на майбутні періоди.

Варто також звернути увагу на підхід до оцінки платоспроможності, запропонований французькими Ж. Конаном і М. Голдером, котрі розробили модель, що дає змогу оцінити ймовірність затримки платежів фірмою:

$$Q = -0,16Y_1 - 0,22Y_2 + 0,87Y_3 + 0,1Y_4 - 0,24Y_5, \quad (6)$$

де Y_1 – відношення грошових коштів і дебіторської заборгованості до валюти балансу;

Y_2 – відношення власного капіталу та довгострокової заборгованості до валюти балансу;

Y_3 – відношення фінансових витрат до виручки від реалізації;

Y_4 – відношення витрат на персонал до прибутку після оподаткування;

Y_5 – відношення прибутку до сплати відсотків і податків до позикового капіталу.

При цьому оцінка ймовірності затримки платежів здійснюється відповідно до табл. 2.

Хоча ефективність використання цього методичного інструментарію у вітчизняних умовах й може бути дискусійною з огляду на використання зарубіжного статистичного досвіду функціонування підприємства, невідповідності запропонованої шкали чи якихось інших параметрів, проте використання саме цього підходу визначає саме міру платоспроможності й, відповідно, дає нові важелі в управлінні платоспроможністю об'єкта оцінки.

Таблиця 2

Відповідність значення Q ймовірності затримки платежів, %

Значення Q	0,21	0,48	0,002	-0,026	-0,068	-0,087	-0,107	-0,131	-0,164	
Ймовірність затримки платежів, %	100	90	80	70	60	50	40	30	20	10

Водночас, оцінюючи наявний методологічний апарат оцінки ліквідності й платоспроможності підприємства, необхідно відзначити, що нині практично відсутнє врахування того факту, що оцінки ліквідності та платоспроможності досить сильно відрізнятимуться одна від одної залежно від того, хто її проводитиме. Так, менеджери, власники та кредитори у прийнятті своїх рішень спираються на різні цілі, а тому мають використовувати окремий, визначений тільки для них набір і показників, а також їх нормативних значень. До того ж останні мають коригуватися ще й від стану макро- та мікропоказників діяльності підприємства.

Тому для правильного розуміння динаміки та рівня платоспроможності, ліквідності підприємства необхідно брати до уваги такі фактори: 1) характер та сфера діяльності підприємства; 2) стан запасів; 3) стан і умови розрахунків з дебіторами; 4) стан дебіторської заборгованості [10]; 5) стан фінансово-кредитної системи країни; 6) доступність до зовнішніх запозичень тощо. Також в процесі дослідження забезпечення платоспроможності необхідно враховувати особливості та тривалість операційного та фінансового

циклів підприємства в розрізі окремих видів діяльності. Чим менше тривалість фінансового циклу, тим менше фінансових ресурсів потрібно для фінансування виробничих потреб підприємства [11, с. 98].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, нині не існує жодного оптимального методу визначення ліквідності та платоспроможності підприємства. Майже всі методи мають свої недоліки та переваги, а тому потрібно комплексно використовувати наявний методичний апарат визначення міри ліквідності та платоспроможності підприємства. Також доцільно розробляти нові підходи до їх оцінки, які б не оперували результатами минулих подій (даними попередньої фінансової звітності), а давали б можливість прогнозу рівня відповідних показників хоча б на найближче майбутнє.

При цьому чи не основною проблемою аналізу ліквідності та платоспроможності підприємств є не тільки відсутність єдності в трактуванні назв, порядку розрахунку та нормативів використовуваних показників, але й обмеженість більшості технологій аналізу ліквідності і платоспроможності, що, відповідно, створює потребу в додатковому науковому пошуку вирішення цих проблем.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фінансові результати діяльності великих та середніх підприємств у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Олександренко І. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства / І. Олександренко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6(156). – С. 419–426.
3. Кулик А. Проблеми організації та методики аналізу ліквідності і платоспроможності підприємств / А. Кулик // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем : збірник наукових праць МННЦ ІТіС. – Вип. 14. – К. : МННЦ ІТіС, 2009. – С. 300–332.
4. Trippner P. Analysis of Financial Liquidity Management in the Enterprise and its Impact on the Profitability / P. Trippner [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icfb.rs.opf.slu.cz/sites/icfb.rs.opf.slu.cz/files/51_tripner.pdf.
5. Sokołowska E. Liquidity management by effective debt collection: a statistical analysis in a small industrial enterprise / E. Sokołowska, J. Wiśniewski // *Ekonomika*. – 2015. – Vol. 94 (1). – P. 143–156.
6. Андрієнко В. Методи оцінки платоспроможності підприємств / В. Андрієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.
7. Власова Н. Обґрунтування системи показників оцінки рівня ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі / Н. Власова, П. Смірнова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/node/2116>.
8. Small S. Liquidity Management and Corporate Profitability: Case Study of Selected Manufacturing Companies Listed on the Nigerian Stock Exchange / S. Small // *Business Management Dynamics*. – 2012. – Vol. 2. – № 2. – P. 10–25.
9. Pernot X. Liquidity Management under Basel III: A Briefing note / X. Pernot [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.moodysanalytics.com/~media/whitepaper/2011/2011-01-11-Liquidity-Management-under-BaselIII.pdf>.
10. Крупельницька І. Проблематика економічного аналізу ліквідності і платоспроможності в сучасних умовах / І. Крупельницька // *Інноваційна економіка*. – 2013. – № 8 (46). – С. 319–322.
11. Умови забезпечення платоспроможності підприємств у контексті їх фінансової безпеки / [І. Крейдич, О. Наконечна, О. Харченко] // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2015. – № 8. – С. 95–101.