

*І.Ф. Пономарьов,
Е.І. Полякова,
О.А. Легченко*

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПОЛІТИКОЮ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми.
Фінансування підприємств і інших суб'єктів господарювання в умовах жорсткої конкуренції на ринку обумовлює необхідність забезпечення надійного фінансового стану і платоспроможності підприємства шляхом корегування системи фінансового управління основних аспектів виробничо-господарської діяльності. Платоспроможність є однією з основних передумов виробництва продукції та відтворення задля нормального функціонування підприємства. Це обумовлено тим, що платоспроможність із позиції фінансового менеджменту характеризує рівень реалізації функцій управління платоспроможністю і фінансовим станом у процесі виробництва і реалізації продукції. Управління має бути спрямоване на забезпечення споживачів обсягами продукції відповідної якості й асортименту, задоволення вимог кредиторів у встановлені терміни і виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом. Зміст і якість механізму управління політикою платоспроможності підприємства (МУПП) значною мірою залежить від рівня організації та системи фінансових відносин, форми власності, методів управління, інтелектуального капіталу фінансових менеджерів підприємства. В умовах ринкової економіки є потреба у поширенні та деталізації функцій фінансового менеджменту, поширенні окремих напрямів управління фінансами, особливо таких як управління

фінансовим станом платоспроможності підприємства, що дозволяє забезпечити єдність інтересів держави, підприємств, робітників. В умовах ринкової економіки на перший план виступає потреба у поширенні такого об'єкта управління, як платоспроможність підприємства. Таким чином, механізм управління платоспроможністю є інструментом управління фінансовим станом платоспроможності підприємства. МУПП має базуватися на фінансовій політиці управління. Складові елементи МУПП містять низку завдань фінансової політики, методи і важелі платоспроможності. Слід мати на увазі, що механізм управління платоспроможністю має відображати специфічні, властиві йому методи, важелі, фінансові нормативи, правове та інформаційне забезпечення. Вони мають спрямовуватись на формування сприятливих умов щодо сталого фінансового стану платоспроможності підприємства. Формування МУПП як системи управління має базуватися на обґрунтованих принципах, які відображають його сутність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Платоспроможність, на думку більшості авторів за цим напрямом досліджень, відображає стабільне перевищення фінансових ресурсів над фінансовими зобов'язаннями, яке забезпечує ефективність обігу грошових ресурсів, сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції. Платоспроможність може бути забезпечена за рахунок прибутку,

дивідендів, випуску акцій, амортизаційних відрахувань, а також додаткових надходжень від продажу продукції, наданих послуг, кредитів банків та інших напрямів діяльності підприємства. До погіршення платоспроможності підприємства призводять наднормативні запаси товарно-матеріальних цінностей, несвоєчасно акцептованої суми дебіторської заборгованості, позапланові витрати тощо.

Аналіз наукових праць і практика виробництва показала, що у процесі управління фінансовою діяльністю використовують фінансовий механізм, який одночасно виступає складовою господарського й організаційно-економічного механізму. Дослідження дозволило зробити висновок, що вчені економісти Л.І. Абалкін, М.М. Артус, О.О. Беляєв, Н.Ю. Брюховецька, І.П. Буляєв, Д.В. Ванькович, С.Ф. Поважний, Е.С. Мінаєв, А.Р. Вінсе, В.О. Черняк, М.Г. Чумаченко по-різному трактують зміст господарського та організаційно-економічного механізму. Але всі вони висловлюють думку, що у складі господарського й організаційно-економічного механізму важливою складовою виступає фінансовий механізм. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління фінансами на макро- та мікрорівні зробили вчені І.О. Бланк, О.Д. Василик, В.І. Гребельний, П.С. Нікольський, С.І. Юрій, Н.В. Колчіна, О.Д. Шеремет, Р.С. Сейфулін та ін. У своїх наукових працях вони наводять власне визначення і склад фінансового механізму.

І.О. Бланк, під час розгляду проблеми управління фінансами, висловлює думку про те, що фінансова діяльність підприємства базується на механізмі фінансового менеджменту,

елементи якого регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень у сфері фінансової діяльності підприємства [2, 49]. Під час конкретизації сутності фінансового механізму в умовах ринкової економіки, О.Д. Василик концентрує увагу на структурі й визначає, що фінансовий механізм – це сукупність форм і методів створення і використання фондів фінансових ресурсів із метою забезпечення різних державних структур, суб'єктів господарювання і населення [3, 21]. В.І. Гребельний висловлює думку, що фінансовий механізм підприємства виступає, з одного боку, як система грошових відносин суб'єкта господарювання, а з іншого – як система формування і використання його грошових фондів. Фінансовий механізм, на думку автора, структурується з трьох складових: механізму фінансових відносин підприємства, механізму формування і надходження грошових ресурсів, механізму використання фінансових ресурсів [4, 7-8]. П.С. Нікольський підкреслює, що фінансовий механізм – це сукупність форм, методів і важелів планового управління фінансовими відносинами, пов'язана із плануванням фінансів, утворенням, розподілом і використанням грошових доходів, нагромадженням фондів та системою фінансування видатків [7, 60]. Значний вклад у вирішення цієї проблеми внесено А.М. Поддєрьогіним, який підкреслює, що конкурентоспроможність підприємства можна забезпечити правильною організацією управління фінансами: рухом фінансових ресурсів та фінансовими відносинами. Зміст фінансового менеджменту розкривається через ефективне використання фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей

підприємства. Автор визначає, що фінансовий механізм – це система управління фінансами, призначена для організації та взаємодії фінансових відносин і грошових фондів із метою оптимізації їх впливу на кінцеві результати його діяльності [8, 17-18]. У наукових працях Н.В. Колчіної, Г.Б. Поляка і Л.П. Павлової фінансовий механізм підприємства – це система управління фінансами підприємства з метою досягнення максимального прибутку [9, 16]; а у науковців О.Д. Шеремета і Р.С. Сейфуліна фінансовий механізм характеризується як система управління фінансовими відносинами підприємства через фінансові важелі за допомогою фінансових методів [11, 13].

Проведений аналіз показав, що серед науковців немає єдиної думки щодо змісту, поняття і складу фінансового менеджменту. Із вищенаведених трактувань було з'ясовано, що більшість учених розглядають фінансовий менеджмент як складову економічної системи, зокрема комплекс форм, методів, інструментів управління фінансами. Різниця у запропонованих структурах полягає у ступені деталізації елементів. Фінансовий механізм має складну структуру і тому елементи по-різному реагують на чинники макро- і мікрооточення. За цих обставин головна задача фінансових менеджерів підприємства полягає в ефективному формуванні й використанні МУППІ для вирішення стратегічної мети підприємства.

Метою статті є розробка та обґрунтування формуючих елементів механізму управління політикою платоспроможності підприємства. Для досягнення поставленої мети у статті вирішені такі задачі: визначено місце і роль механізму управління політикою платоспроможності в ефективному

розвитку виробничо-господарської діяльності підприємства; обґрунтовано наукові принципи формування механізму управління фінансовим станом платоспроможності підприємства; запропоновано механізм управління політикою платоспроможності підприємства на основі формування його структурних елементів.

Проведене дослідження, аналіз наукових праць і практики виробництва дозволяє обґрунтувати і сформулювати склад ланок, структури елементів і розробити етапи функціонування МУППІ. Слід підкреслити, що методологічною базою розробки МУППІ є концепція політики платоспроможності підприємства, яка передбачає теоретичні та практичні умови прийняття управлінських рішень. Відповідно до розробленої концепції політики платоспроможності підприємства розробляються стратегічні, тактичні й оперативні цілі фінансової стійкості підприємства. Визначимо, що такі цілі пов'язані зі строками їх реалізації. При цьому політика платоспроможності, як економічна категорія, тісно взаємопов'язана з фінансовим механізмом підприємства. Таким чином, реалізуючи політику платоспроможності підприємства реалізується МУППІ, який становить складну систему управління його фінансової стійкості та впливає на всі сторони фінансової діяльності суб'єктів. Основою такої реалізації є ефективна дія фінансових менеджерів, які розробляють і реалізують МУППІ. Слід мати на увазі, що перехід України до ринкової економіки передбачає розробку і запровадження нових форм і методів системного управління фінансовою стійкістю підприємства. Головними напрямками МУППІ є забезпечення об'єктивного грошового потоку, управління активами і фінансовими

зобов'язаннями, одержання достатньої суми прибутку і формування умов для платоспроможності підприємства. Ця мета досягається через розподільчу і контрольну функції фінансової стійкості та реалізується через МУППП. Зміст МУППП полягає в ефективному використанні фінансових ресурсів для досягнення стратегічних і тактичних цілей фінансового стану підприємства.

Отже, на нашу думку, МУППП – це економічна категорія, яка являє собою сукупність елементів управління за їх функціональним призначенням для організації взаємодії фінансових зобов'язань і грошових потоків з метою забезпечення фінансового стану платоспроможності підприємства в перспективному, поточному й оперативному періодах. Наведене визначення механізму управління політикою платоспроможності підприємства дозволяє розгорнути його структурні елементи за окремими ознаками (рис. 1): фінансові методи платоспроможності підприємства, важелі платоспроможності, правове забезпечення, нормативне забезпечення, інформаційне забезпечення. Розглянемо сутність, характеристику та методи визначення окремих елементів МУППП.

Фінансові методи визначають характер дії механізму управління політикою платоспроможності підприємства. Дослідження показали, що кожний фінансовий метод може мати безліч модифікацій залежно від того, які елементи відносин цей механізм охоплює. Напевно, що для дослідження МУППП як економічної категорії така постановка правомірна. Кожному з фінансових методів відповідає певне цільове призначення у вигляді закріплених за ними функціями. Таким чином, у складі МУППП слід створити набір фінансових методів, за допомогою яких здійснюється вплив на різні сторони фінансового стану підприємства.

Конкретний склад інструментів платоспроможності постійно змінюється залежно від завдань фінансової політики платоспроможності підприємства. Проведене дослідження дозволило визначити суть головних методів платоспроможності підприємства – це сукупність фінансових способів, які використовуються у процесі управління для забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства як у поточному періоді, так і на перспективу. Дія фінансових методів платоспроможності виявляється у формуванні й використанні грошових фондів. Практика показала, що в діяльності підприємствам слід використовувати такі фінансові методи забезпечення платоспроможності підприємства (рис. 1): планування, фінансове інвестування, форми грошових розрахунків, товарне кредитування, факторинг, фінансовий контроль. Планування фінансового стану платоспроможності є необхідним для забезпечення кругообігу виробничих фондів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність і фінансову стійкість підприємства. Ринкова економіка ставить високі вимоги до якості показників платоспроможності підприємства, оскільки нині за негативні наслідки своєї діяльності відповідальність нестиме само підприємство. За нездатністю врахувати ефективні показники фінансового стану підприємство стає банкрутом і підлягає ліквідації з відповідними негативними наслідками для засновників. Сьогодні планування фінансового стану платоспроможності підприємства вимагає використання нових принципів. Це обумовлено тим, що планування показників фінансового стану має орієнтувати на ринкову кон'юнктуру, урахувати ймовірність

настання певних подій і, одночасно, розробляти методи діяльності підприємства щодо зміни ситуації з оборотними активами, необоротними активами, власними коштами, фінансовими зобов'язаннями. На нашу думку, планування платоспроможності являє собою розробку планових показників із забезпечення стійкого фінансового стану підприємства у процесі прогнозного,

поточного й оперативного фінансового планування на підприємстві. Таким чином, самостійність підприємств, їх відповідальність за фінансові результати діяльності обумовлює об'єктивну необхідність визначення тенденції розвитку фінансового стану та перспективних фінансових можливостей. На вирішення таких питань і спрямовано фінансову планову стратегію платоспроможності підприємства. Розробка стратегії платоспроможності підприємства – це галузь загального фінансового планування. Як складова частина загальної фінансової стратегії вона має узгодження з цілями та напрямками останньої. Виявляючи економічні процеси, можна передбачити розвиток і визначити максимальне наближення до реальних показників платоспроможності та фінансового стану підприємства. Процес прогнозування платоспроможності підприємства як наукове передбачення, окрім економічних законів, потребує ще й наукової орієнтації та інтуїції фінансових менеджерів. Прогнозування платоспроможності підприємства необхідне для визначення фінансового стану та розробки напрямів розвитку підприємства в умовах ринкової економіки.

Основні задачі прогнозування платоспроможності – це виявлення обсягів фінансових ресурсів на перспективу, джерел їх формування і напрямів ефективного використання. Розробка прогнозних показників фінансового стану дозволяє виявити, що очікує підприємство в майбутньому – підвищення рівня платоспроможності або її втрата (банкрутство). З огляду на це прогнозування платоспроможності є дуже складним методом. Прогнозування, на нашу думку, це – система наукових уявлень про напрями розвитку майбутньої фінансової стійкості (платоспроможності), прогнозні

показники та методи їх визначення у перспективі. Проведене дослідження у сфері фінансової стійкості дозволило розробити основні напрями прогнозування та планування платоспроможності підприємства в умовах ринкової економіки. Перш за все, на кожному підприємстві ідеологія прогнозування має бути спрямована на розробку стратегії та тактики платоспроможності згідно з фінансовою політикою на перспективу. Якщо тенденції розвитку підприємства, фінансового і товарного ринку не співпадають, тоді може виникнути ситуація, коли стратегія розвитку підприємства не може бути реалізована у зв'язку з фінансовими обмеженнями. Основою для фінансового прогнозування платоспроможності є вивчення можливого фінансового стану підприємства на перспективу, аналіз планової та фінансової інформації з наступним моделюванням і врахуванням впливу факторів на можливі варіанти розвитку ситуації та фінансових показників.

Аналіз наукових праць [1, 4-6, 10] показав, що за сферою застосування розрізняють такі методи планування і прогнозування показників платоспроможності підприємства: балансовий, нормативний, розрахунково-аналітичний, оптимізаційні планових рішень, економіко-математичного моделювання. При плануванні фінансових показників найбільш часто використовуються такі методи: ланцюгових підстав, різниць показників, кореляційний, регресійний, метод корегуючого коефіцієнта, вагових коефіцієнтів тощо [1, 6, 10]. Економіко-математичні методи обумовлюють знаходження кількісного вираження взаємозв'язків між показниками ліквідності (платоспроможності), фінансової стійкості та ділової активності фінансових менеджерів та

факторами, що їх визначають. Економіко-математичне моделювання дає змогу перейти від планування індивідуальних та середніх коефіцієнтів платоспроможності підприємства до оптимальних варіантів. Підвищення рівня наукової обґрунтованості планових поточних та прогнозних показників фінансового стану платоспроможності потребує розробки декількох варіантів, виходячи з відповідних умов структури балансу та господарсько-виробничої діяльності підприємства. Це дозволяє зробити вибір оптимального варіанта показників платоспроможності підприємства.

Механізм управління політикою платоспроможності ґрунтується на відповідних важелях. Вплив на дію МУППП, а через нього на різні сторони фінансового стану підприємства, досягається встановленням і зміною функцій того чи іншого важеля. Важелі приводять у рух відповідні інструменти, які спрямовані на виконання головної функції механізму – фінансову стійкість підприємства. Отже, сукупність важелів становить систему управління механізмом платоспроможності. Конкретний склад фінансових важелів постійно змінюється залежно від завдань фінансової політики платоспроможності. Розширення самостійності підприємств, в умовах ринкової економіки, привело до розширення кола функцій важелів на рівні підприємства. Характер і ступінь впливу на фінансову стійкість через фінансові важелі платоспроможності залежить від того, які функції надані цим важелем і наскільки повно вони реалізуються на практиці. Дієвість МУППП визначається дієвістю окремих важелів. Не можна сподіватися на ефективність механізму коли його окремі важелі не мають стимулюючих функцій, або через певні причини не реалізуються. Отже, на нашу думку, важелі платоспроможності – це способи дії для

використання фінансових методів із метою забезпечення прийняття і реалізації управлінських рішень щодо стійкого фінансового стану підприємства. Аналіз літературних джерел дозволяє визначити склад важелів платоспроможності підприємства. За напрямками своєї дії вони поділяються на групи: фінансові важелі; платіжні важелі; кредитні важелі; важелі фінансових інвестицій; депозитні важелі; фінансові стимули.

Розробка політики платоспроможності підприємства та її реалізація за допомогою механізму управління ґрунтується на відповідних організаційних його елементах, які тісно взаємопов'язані та підпорядковані один одному правовим забезпеченням. Фінансове законодавство формує правове поле для здійснення фінансової стійкості підприємства і відповідно для реалізації фінансової політики платоспроможності як стратегічної, так і тактичної та оперативної. Організація управління механізмом спрямована на втілення у стратегію і тактику завдань фінансової політики, на реалізацію системи планів платоспроможності підприємства. Таким чином, фінансування МУППП забезпечується відповідним фінансовим законодавством. Таке забезпечення охоплює усі сфери фінансової стійкості та платоспроможності, які підлягають правовій регламентації. Правове регулювання відображається в розроблених та прийнятих законодавчих актах щодо фінансів. До таких правових документів слід віднести: Закони Верховної Ради України, Укази Президента, Накази Кабінету Міністрів України, Накази Міністерства фінансів, Міністерства економіки, статuti юридичних осіб та інші юридичні документи. Таким чином, об'єкти фінансових правовідносин – це фінансові ресурси, які формуються, розподіляються

і використовуються внаслідок реалізації суб'єктивних прав та юридичних зобов'язань, грошових зобов'язань, що виникають між суб'єктами фінансових відносин у процесі фінансової діяльності. Фінансове законодавство охоплює усі сфери і ланки фінансової діяльності, які підлягають правовій регламентації. Сюди відносяться закони, що регламентують діяльність, у тому числі й фінансову, суб'єктів господарювання – про підприємства і підприємницьку діяльність, про господарські товариства, банкрутства тощо. Фінансові закони можуть мати характер прямої дії або доповнюватися інструкціями. В Україні пряму дію має переважна більшість фінансових законів, до них слід віднести закони України: «Про підприємства в Україні», «Про господарські товариства», «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», інструкцію НБУ «Про безготівкові розрахунки», Положення про ведення касових операцій у національній валюті тощо. Співвідношення між законами прямої та непрямой дії відбиває розподіл повноважень і прав між державними органами законодавчої та виконавчої влади, їх можливості та повноваження у виробленні та реалізації фінансової політики. Дієвість фінансового законодавства, його відповідність конкретним умовам і завданням, а отже, й ефективність фінансової політики значною мірою залежать від узгодженості дії між гілками влади. Проведене дослідження дозволяє сформулювати повне поняття права неспроможності. Право неспроможності – це підгалузь господарського права, яка регулює суспільні відносини, що виникають у зв'язку з неплатоспроможністю господарського

суб'єкта як результат його господарської діяльності, при якому діяльність учасників здійснюється у сполученні із владними принципами і позитивними початками, із застосуванням до боржника судових реабілітаційних заходів, із метою відновлення його платоспроможності або примусової ліквідації для повного чи часткового погашення грошових зобов'язань.

Надзвичайно важливу роль у системі механізму управління платоспроможністю відіграє нормативне забезпечення. Необґрунтовані або невзаємопов'язані норми і нормативи фінансової стійкості можуть розладити ефективну діяльність найефективнішого механізму. Головна вимога до нормативного забезпечення полягає в тому, що ставлення та зміна норм і нормативів мають базуватися або на науково обґрунтованій методиці, або на основі ринкових відносин. До складу нормативного забезпечення слід віднести: інструкції, методичні вказівки, фінансові норми і нормативи, стандарти, нормативні показники, нормативні коефіцієнти та іншу нормативну документацію. В управлінні платоспроможністю підприємства важливе значення мають норми і нормативи фінансової стійкості. На основі встановлених фінансових норм та техніко-економічних нормативів розраховується потреба суб'єкта підприємницької діяльності у фінансових ресурсах та визначаються джерела їх фінансування. Нормативному забезпеченню управління фінансовими ресурсами присвячені наукові праці багатьох учених. Дослідження показали, що нормативи забезпечення механізму управління платоспроможністю підприємства слід класифікувати за такими основними напрямками (рис. 2):

Нормативи забезпечення

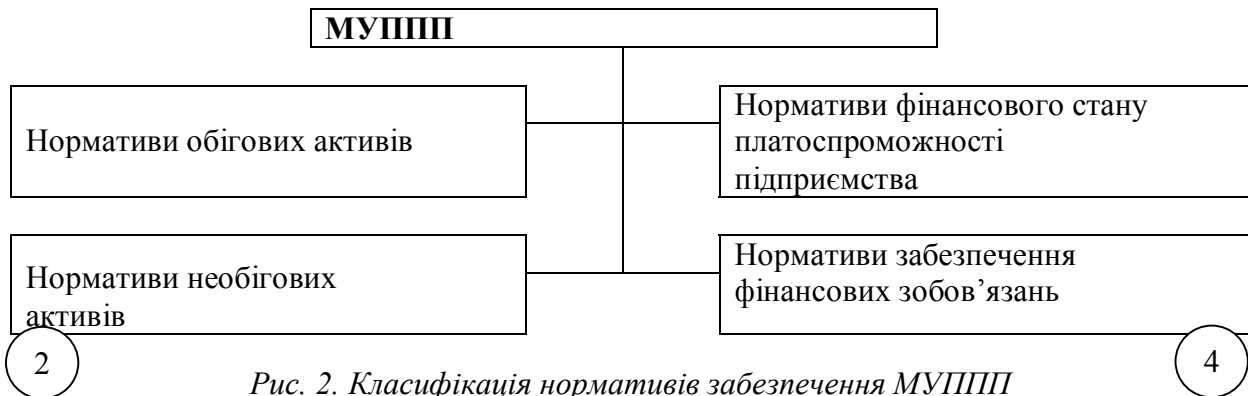


Рис. 2. Класифікація нормативів забезпечення МУППП

Проведене дослідження, аналіз літературних джерел дозволили згрупувати нормативні та критичні коефіцієнти фінансового стану платоспроможності підприємства за такими групами: а) значення нормативних показників ліквідності (платоспроможності) підприємства ($K_{злб}^n \geq 1,0$, $K_{пл}^n \geq 1,0$, $K_{шл}^n \geq 0,6$, $K_{ал}^n \geq 0,2$) та критичних ($K_{злб}^{kp} = 0,6$, $K_{пл}^{kp} = 0,5$, $K_{шл}^{kp} = 0,3$, $K_{ал}^{kp} = 0,05$); б) значення нормативних коефіцієнтів платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства ($K_a^n \geq 0,5$, $K_{ф}^n \leq 1,0$, $K_{звз}^n \geq 0,1$, $K_{мвк}^n \geq 0,1$) та критичних ($K_a^{kp} = 0,2$, $K_{ф}^{kp} = 1,4$, $K_{звз}^{kp} = 0,02$, $K_{мвк}^{kp} = 0,02$); в) нормативна величина коефіцієнтів ділової активності фінансових менеджерів підприємства ($K_{зн}^n \leq 0,5$, $K_{оа}^n \geq 0,1$, $K_{змз}^n \geq 0,6$, $K_{дк}^n \leq 0,8$) та критичних ($K_{зн}^{kp} = 0,7$, $K_{оа}^{kp} = 0,02$, $K_{змз}^{kp} = 0,2$, $K_{дк}^{kp} = 1,2$); г) значення нормативного та критичного загально-го інтегрального коефіцієнта: ліквідності (платоспроможності) підприємства ($Ki_{шл}^H \geq 0,78$, $Ki_{шл}^{kp} = 0,40$); платоспроможності (фінансової стійкості) платоспроможності ($Ki_{фс}^H = 0,75$, $Ki_{фс}^{kp} = 1,22$);

ділової активності фінансових менеджерів ($Ki_{да}^H = 0,63$, $Ki_{да}^{kp} = 0,93$); д) величину нормативного комплексного інтегрального коефіцієнта фінансового стану підприємства ($Kki_{фс}^H = 0,73$) та критичного коефіцієнта ($Kki_{фс}^{kp} = 0,99$). Перелічені нормативні та критичні коефіцієнти слід використати при розробці планових показників фінансового стану платоспроможності підприємства.

Управління нормативним забезпеченням фінансових зобов'язань є одним із важливих напрямів роботи фінансових менеджерів. Підприємство має своєчасно і повністю виконувати свої платіжні зобов'язання, які впливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, що мають певні терміни сплати. Порівнюючи платіжні засоби з терміновими зобов'язаннями визначається поточна платоспроможність підприємства. Фінансово стійким можна вважати підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси і витрати, не допустити невинуватого кредиторської та дебіторської заборгованості, своєчасно розраховуватись за своїми зобов'язаннями.

Класифікація нормативного забезпечення фінансових зобов'язань наведена в табл. 1.

Таблиця 1. Нормативні абсолютні показники фінансових зобов'язань підприємства

№ з/п	Показники	Од. вим.	Умовне позначення	Значення показника та напрям його змін
1	2	3	4	5
1	Нормативні абсолютні показники дебіторської заборгованості по товарному кредиту та кредиторської заборгованості			
1.1	Загальна сума дебіторської заборгованості підприємства	тис. грн.	<i>ДЗз</i>	$ДЗз < 0$ (зменшення)
1.2	Загальна сума кредиторської заборгованості підприємства	тис. грн.	<i>КЗз</i>	$КЗз < 0$ (зменшення)
1.3	Загальна сума дебіторської заборгованості, строк оплати якої не наступив	тис. грн.	<i>ДЗонн</i>	$ДЗонн < 0$ (зменшення)

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
1.4	Загальна сума кредиторської заборгованості, строк оплати якої не наступив	тис. грн.	<i>КЗонн</i>	$КЗонн < 0$ (зменшення)
1.5	Загальна сума дебіторської заборгованості, сплаченої споживачами у строк, зазначений у договорі (контракті)	тис. грн.	<i>ДЗоск</i>	$ДЗоск > 0$ (збільшення)
1.6	Загальна сума кредиторської заборгованості, сплаченої в строк	тис. грн.	<i>КЗоск</i>	$КЗоск > 0$ (збільшення)
1.7	Загальна сума простроченої дебіторської заборгованості підприємства	тис. грн.	<i>ДЗпрос</i>	$ДЗпрос < 0$ (зменшення)
1.8	Загальна сума простроченої кредиторської заборгованості підприємства	тис. грн.	<i>КЗпрос</i>	$КЗпрос < 0$ (зменшення)
1.9	Строк погашення дебіторської заборгованості підприємства	тис. грн.	<i>Ндз</i>	$Ндз < 0$ (зменшення)
1.10	Строк погашення кредиторської заборгованості підприємства	тис. грн.	<i>Нкз</i>	$Нкз < 0$ (зменшення)
1.11	Кількість оборотів дебіторської заборгованості за досліджуваний період	тис. грн.	<i>Нодз</i>	$Нодз > 0$ (збільшення)
1.12	Загальна сума безнадійної дебіторської заборгованості підприємства	тис. грн.	<i>ДЗбан</i>	$ДЗбан < 0$ (зменшення)
2	Відносні нормативні коефіцієнти дебіторської та кредиторської заборгованостей			
2.1	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	дол. од.	<i>Кодз</i>	$Кодз > 0$ (збільшення)
2.2	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	дол. од.	<i>Кокз</i>	$Кокз > 0$ (збільшення)
2.3	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей	дол. од.	<i>Кдк</i>	$Кдк \leq 1,0$ (зменшення)
2.4	Коефіцієнт градації дебіторської заборгованості підприємства по товарному кредиту по термінах інкасації	дол. од.	<i>Кгсі</i>	$Кгсі < 1,0$ (зменшення)

2.5	Коефіцієнт інкасації простроченої дебіторської заборгованості	дол. од.	$K_{ндз}$	$K_{ндз} \leq 1,0$ (зменшення)
2.6	Коефіцієнт відволікання оборотних активів підприємства в дебіторську заборгованість	дол. од.	$K_{оадз}$	$K_{оадз} \leq 1,0$ (зменшення)
2.7	Коефіцієнт рівня неплатежів підприємства по товарному кредиту	дол. од.	$K_{ндз}$	$K_{ндз} \leq 1,0$ (зменшення)
2.8	Коефіцієнт відволікання активів підприємства в дебіторську заборгованість	дол. од.	$K_{адз}$	$K_{адз} \leq 1,0$ (зменшення)
2.9	Коефіцієнт співвідношення термінів зростання обсягів реалізації продукції та дебіторської заборгованості	дол. од.	$K_{овдз}$	$K_{овдз} > 0$ (збільшення)
2.10	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	дол. од.	$K_{дзн}$	$K_{дзн} = 0,4$

Ефективність управління політикою платоспроможності підприємства значною мірою залежить від інформаційного забезпечення. Інформаційне забезпечення – це комплекс інформаційних показників, необхідних для виконання аналізу, планування, підготовки управлінських рішень по всіх аспектах фінансової стійкості і платоспроможності підприємства. Фінансова діяльність підприємства виконується за допомогою інформації, яка є формою зв'язку системи інформаційного забезпечення управління активами, фінансовими зобов'язаннями, яка визначається організаційно-правовою формою функціонування підприємства, обсягом виробництва та іншими умовами. Склад, зміст і якість інформації, яка використовується у процесі аналізу платоспроможності підприємства, мають значну роль у забезпеченні фінансової стійкості підприємства.

Відповідно до виконання функцій управління платоспроможністю виділяють такі види інформації: прогнозна, планова, облікова, довідкова, таблична. Фінансова інформація є не тільки інструментом, а й елементом управління фінансовою стійкістю підприємства. За технологічного підходу до управління платоспроможністю

інформація є об'єктом збирання, передачі, збереження, обробки. Фінансова інформація підприємств містить також інформацію щодо фінансового стану підприємств. На основі звітної інформації визначаються основні тенденції формування і використання фінансових ресурсів підприємства, причини змін, що сталися, сильні та слабкі сторони підприємства та резерви поліпшення фінансової стійкості підприємства у перспективі. Неможливо переоцінити значення повної та достовірної інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства для вирішення поточних та перспективних проблем платоспроможності підприємства. Для прийняття правильних фінансових управлінських рішень платоспроможності на рівні підприємства треба використовувати дані, які відповідають певним правилам, вимогам і нормам, є зрозумілими та прийнятними для користування. Зокрема, щоб порівняти показники фінансової стійкості підприємства, необхідно використовувати порівняльні показники, які визначені за єдиною методологією з використанням однакових баз розрахунку, критеріїв та правил. Із цією метою підприємство розробить свою систему інформаційного забезпечення,

яка підпорядковуватиметься потребам внутрішнього фінансового менеджменту. Але, як правило, для прийняття управлінських рішень забезпечення фінансової стійкості підприємства фінансові менеджери не обмежуються суто внутрішньою фінансовою інформацією, а також використовують відповідні показники підприємств-конкурентів, покупців, контрагентів, кон'юнктуру фінансового і товарного ринків. Тому закономірно виникає потреба підприємства у показниках інформації із зовнішніх джерел.

Система показників інформаційного забезпечення складається з двох напрямів. У першу групу включаються показники інформаційного забезпечення платоспроможності підприємства із зовнішніх джерел. Це показники: кон'юнктури фінансового і товарного ринків (фондового ринку, ринку товарів і готової продукції); показники діяльності контрагентів і конкурентів (банків; постачальників сировини, матеріалів; покупців готової продукції; конкурентів); нормативно-регулюючі показники, які встановлені правовими актами (по формуванню і використанню активів і фінансових зобов'язань; по функціонуванню сегментів фінансового і фондового ринків). До другої групи включаються інформаційні показники підприємства із внутрішніх джерел: показники формування і забезпечення використання активів підприємства; показники формування і забезпечення використання фінансових зобов'язань; нормативні планові показники, які пов'язані з функціонуванням активів і фінансових зобов'язань.

Уся система показників інформаційного забезпечення МУПП заповнюється із джерел, які можна згрупувати за такими ознаками: планова,

облікова і необлікова; відносно об'єкта дослідження інформації; відносно предмета дослідження; за періодичністю; відносно процесу обробки. До організації інформаційного забезпечення МУПП висувається низка вимог: аналітичність інформації (має відповідати потребам інформаційного забезпечення фінансової стійкості підприємства); об'єктивність інформації (має відображати достовірну фінансову ситуацію); єдність інформації, що надходить із різних джерел (планового, облікового і необлікового характеру); оперативність інформації передбачає швидке і негайне забезпечення відповідною інформацією; періодичність передбачає розподіл інформації по звітних періодах із метою складання фінансової звітності; оперативність інформації досягається використанням нових методів зв'язку, обробки її на комп'ютерній техніці. Однією з вимог до якості інформації є забезпечення її зіставності з предметом і об'єктом дослідження, періодом часу, методологією розрахунку показників тощо.

Інформаційна система управління фінансовою стійкістю дозволяє: підвищити ступінь обґрунтованості прийнятих рішень щодо фінансової стійкості за рахунок оперативного збору, передачі й опрацювання інформації; забезпечити своєчасність прийняття рішень щодо управління платоспроможністю підприємства; досягати поліпшення фінансової стійкості підприємства за рахунок своєчасного надання необхідної інформації з дебіторської заборгованості; погоджувати рішення політики платоспроможності підприємства на стратегічному і тактичному рівнях; за рахунок інформованості управлінського персоналу про фінансовий стан підприємства забезпечувати ефективність виробництва.

Механізм управління політикою платоспроможності пройшов дослідно-промислово перевірку в умовах певних підприємств (табл. 2), що дозволило оцінити фактичний стан їх платоспроможності та відхилення від нормативних та критичних значень коефіцієнтів ліквідності, платоспроможності, ділової активності фінансових менеджерів тощо. Основні методичні рекомендації щодо підвищення фінансового стану платоспроможності були впроваджені у структурних підрозділах ДП «Селидіввугілля», що дозволило визначити ефективність фінансової діяльності, сформувати оптимальну структуру активів і пасивів балансу, знизити прострочену дебіторську заборгованість та підвищити фінансовий стан підприємств (довідка № 10/211 від 13.11.2006 р.).

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки:

1. Розробка методичних основ механізму управління політикою платоспроможності підприємства спрямована на вирішення актуальної проблеми підвищення фінансового стану підприємства, зокрема його платоспроможності, і досягнення високих кінцевих результатів виробничо-господарської діяльності.

2. Проведене дослідження дозволило визначити сутність механізму управління політикою платоспроможності підприємства як економічну категорію, яка являє собою сукупність елементів управління за їх функціональним призначенням для організації взаємодії

платоспроможності підприємства в перспективному, поточному й оперативному періодах.

3. Наведене визначення механізму управління політикою платоспроможності підприємства дозволило розгорнути його структурні елементи за окремими ознаками: методи платоспроможності; важелі платоспроможності; правове забезпечення; нормативне забезпечення; інформаційне забезпечення. Такий методичний підхід дозволив комплексно обґрунтувати пропозиції щодо управління показниками платоспроможності підприємства.

4. Механізм управління політикою платоспроможності пройшов опитно-промислову перевірку в умовах промислових підприємств Донецької області, що дозволяє оцінити фактичний стан їх платоспроможності та відхилення від нормативних та критичних значень коефіцієнтів ліквідності, платоспроможності, ділової активності фінансових менеджерів; визначити ефективність фінансової діяльності; знизити прострочену дебіторську заборгованість та підвищити фінансовий стан підприємств.

Література

1. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.

2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1, 2. – К.: Ника-Центр, 1999.

3. Василик О.Д. Теорія фінансів. – К.: НІОС, 2005. – 416 с.

4. Гребельный В.И. Финансы предприятий. – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2003. – 232 с.

5. Євдокімов Ф.І., Мізіна О.В. Економічна стійкість підприємства як фактор його безпеки // Наук. пр.

Донецького державного технічного ун-ту. Сер.: економіка. Вип. 37. – Донецьк: ДонНТУ, 2001. – С. 16-26.

6. Кислиця О.Я., Мягких І.М. Економічний аналіз: Курс лекцій. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 171с.

7. Никольский П.С. Финансы в системе механизма управления промышленностью. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 60 с.

8. Фінанси підприємств / Кер. авт. кол. і наук. пед. проф. А.М. Поддєрьогін. – 3-ге вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.

9. Финансы предприятий / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.; Под ред. проф. Н.В. Колчиной. – М.: Финансы, 1998. – 413 с.

10. Шебобаев С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 367 с.

11. Шеремет А.Д., Сейфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 343 с.