4. Mel'nik, T.M. (2009), “Export potential of Ukraine: methodology of estimation and analysis”, available at: http://www.nbuv.gov.ua/ Portal/soc_Gum/mep/2009_8_9/.../10_Melnuk1.pdf7 (access March 15, 2014).

5. Krivov'yazyuk, I.V. (2013), *Ekonomichna diagnostika* [Economic diagnostics], tutorial, TsUL, Kiev, Ukraine.

6. Goncharuk, A.G. (2010), “Forming of mechanism of management of enterprise efficiency”, Thesis abstract for Cand. Sc. (economy) 08.00.04, ONEU, Odesa, Ukraine.

7. Osipov, P.V. (2004), *Integral'nij virobnichij potencial harchovoï promislovosti* [Integral production potential of food industry], Autograph, Odesa, Ukraine.

8. Popov, I.O. (1998), “Increase of forming efficiency and virokistannya of export potential of enterprises Thesis abstract for Cand. Sc. 08.06.01, Crimean derzh. agrarian un-t, TNAU, Simferopol, Ukraine.

9. Kovtun, E.O. and Shvec', V.M. (2010), “Planning of foreign economic activity of enterprise”, available at: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67915.doc.htm. (access March 15, 2014).

10. Azriliyana, N.A. (2003), *Novyj ekonomicheskij i juridicheskij slovar'* [New economic and legal dictionary], Institut novoy ekonomiki, Moscow, Russia.

11. Kurakov, L.P. and Kurakov, V.L. (2002), *Tolkovyj slovar' jekonomicheskih i juridicheskih terminov* [Explanatory dictionary of economic and legal terms] Izd-vo Mosk. psikhol-soc. in-ta; VUZ i shkola, Moscow, Russia.

12. Antonyuk, O.P., Stupnicka, T.M., Kuprina, N.M. and Pidgorna, I.E. (2010), *Ekonomichnij analiz (praktikum),* [Economic analysis (practical work)], Magnolia 2006, Lviv, Ukraine.

УДК 658.153.001.8

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБҐРУНТУВАННЯ НОРМАТИВНОГО РІВНЯ ФІНАНСОВИХ ІНДИКАТОРІВ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Бугай В.З., к.е.н., доцент

Запорізький національний університет
Україна, 69000 м. Запоріжжя, МСП-41, вул. Жуковського, 66

baw-27@rambler.ru

Аналіз чинної правової бази стосовно фінансово-економічної діагностики діяльності підприємств, зокрема, їх ліквідності, свідчить, що існує низький рівень узгодження між розробниками нормативно-правових документів методик, критеріїв діагностики та найменувань ідентичних за змістом показників, котрі відображаються в нормативній документації. Усе це зумовлює виникнення подвійних стандартів ефективності, розбіжностей у трактуванні й нормативних значеннях критеріїв фінансових показників, декларування економічно беззмістовних методик обрахунку певних індикаторів. Для підвищення ефективності управління фінансовим станом підприємства на основі використання коефіцієнтів ліквідності прийнятне значення показника поточної ліквідності доцільно розраховувати, застосовуючи такий методичний підхід, який базується на правилі менеджменту, відповідно до якого за рахунок власного капіталу повинні бути профінансовані найменш ліквідні поточні активи. Одноразово розрахований рівень коефіцієнта поточної ліквідності не є раз і назавжди закріпленим орієнтиром для підприємства. Значення названого вище коефіцієнта є правомірним у конкретному періоді, що характеризується певними умовами роботи. За зміни параметрів діяльності підприємства (величини оборотних активів, їх структури, прибутковості діяльності та ін.) буде змінюватися і достатній рівень коефіцієнтів ліквідності. У зв’язку з цим розрахунок показника поточної ліквідності, прийнятного для даного підприємства, доцільно виконувати для кожного інтервалу аналізу. Для зростання коефіцієнта поточної ліквідності і забезпечення прийнятного рівня платоспроможності необхідно забезпечити прибутковість діяльності підприємства, додержуватися правил фінансування, оптимізувати кількість виробничих запасів і незавершеного виробництва, тобто найменш ліквідних оборотних активів.

Ключові слова: оборотні активи,поточна ліквідність, поточні зобов’язання, фінансові індикатори, чистий оборотний капітал.

Бугай В.З. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОБОСНОВАНИЮ НОРМАТИВНОГО УРОВНЯ ФИНАНСОВЫХ ИНДИКАТОРОВ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ / *Запорожский национальный университет, Украина*

Анализ действующей правовой базы относительно финансово-экономической диагностики деятельности предприятий, в частности, их ликвидности, свидетельствует о том, что существует низкий уровень согласованности между разработчиками нормативно-правовых документов методик, критериев диагностики и наименований идентичных по названию показателей, отображаемых в нормативной документации. Все это обусловливает возникновение двойных стандартов эффективности, разногласий в трактовке и нормативных значениях критериев финансовых показателей, декларирование экономически бессодержательных методик расчета определенных индикаторов. Для повышения эффективности управления финансовым состоянием предприятия на основе использования коэффициентов ликвидности приемлемое значение показателя текущей ликвидности целесообразно рассчитывать, применяя такой методический поход, базирующийся на правиле менеджмента, в соответствии с которым за счет собственного оборотного капитала должны быть профинансированы наименее ликвидные текущие активы. Единожды рассчитанный уровень коэффициента текущей ликвидности не является раз и навсегда закрепленным ориентиром для предприятия. Значение названого выше коэффициента является правомерным в конкретном периоде, который характеризуется определенными условиями работы. При изменении параметров деятельности предприятия (суммы оборотных активов, их структуры, прибыльности деятельности и т.д.) будет изменяться и достаточный уровень коэффициентов ликвидности. В связи с этим расчет показателя текущей ликвидности, приемлемого для данного предприятия, целесообразно выполнять для каждого интервала анализа. Для увеличения коэффициента текущей ликвидности и обеспечения приемлемого уровня платежеспособности необходимо обеспечить прибыльность деятельности предприятия, придерживаться правил финансирования, оптимизировать количество производственных запасов и незавершенного производства, то есть наименее ликвидных оборотных активов.

Ключевые слова: оборотные активы, текущая ликвидность, текущие обязательства, чистый оборотный капитал.

Bugay V. Z. METHODICAL GOING ABOUT GROUND OF NORMATIVE LEVEL OF FINANCIAL INDICATORS OF LIQUIDITY OF ENTERPRISE / *Zaporizhzhya national university, Ukraine*

Analysis of existing legal frameworks for financial and economic diagnostics of enterprises, in particular, their liquidity, shows that there is low coordination between developers of legal documents techniques, diagnostic criteria and names identical in content indicators that appear in the standard documentation. All this leads to the emergence of double standards of efficiency, differences in interpretation and normative values of criteria financial activities declaration economically senseless methods of calculation of certain indicators. Analyzing the financial condition of the enterprise by using these indicators should be aware of the following clause. Different types of businesses exist in different conditions. Some businesses may well exist with such indicators of liquidity, which became a disaster for others. To improve managerial efficiency of the financial standing of the company using of liquidity ratios acceptable value of current liquidity ratio is expedient to calculate, using a methodological approach based on the rule of management, whereby through equity to be financed least liquid current assets. Liquidity ratio is not fixed once and for all benchmark for the company. The value of the above mentioned factors are valid in a given period, which is characterized by certain operating conditions. By changing the parameters of the company (value of current assets, their structure, profitability, activity, etc.). In this regard, the calculation of current ratio acceptable to the enterprise, it is advisable to perform for each interval analysis. To increase the coefficient of current liquidity and solvency of an acceptable level necessary to ensure profitability of the company, follow the rules of financing optimize the amount of inventory and work in progress that is the least liquid current assets.

Key words: circulating assets, current liquidity, current liabilities, net circulating capital.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ліквідність підприємства є основою його платоспроможності й життєздатності. Тому різноманітні суб'єкти, що зацікавлені в інформації про фінансові можливості підприємств (власники, менеджери, державні органи влади, кредитори, інвестори, постачальники, споживачі та ін.), вимушені здійснювати перманентний аналіз відповідних показників-індикаторів для відстеження існуючих тенденцій у функціонуванні підприємств з метою запобігання різноманітним групам ризиків та оперативного реагування на потенційні проблеми. При цьому представники внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта господарювання залежно від їхніх цілей потребують різної інформації про підприємство, що зумовлює подальший вибір методик та засобів діагностики. За таких умов переважно ключовими для здійснення цільової діагностики є методики, відображені в чинній нормативно-правовій базі, оскільки їх надалі закладають в основу розроблення методичних

положень та рекомендацій стосовно оцінювання певних сфер та об'єктів на різних рівнях. Тому необхідно проаналізувати існуючу правову базу у сфері діагностики та виявленні проблем і можливостей її практичного використання зацікавленими суб'єктами.

Розробники нормативно-правової документації у сфері діагностики – Міністерство економіки України, Міністерство фінансів України, Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій та інші структури.

Державні органи розробили чимало документів, де викладено методики оцінювання ефективності діяльності підприємств різних форм власності, які ґрунтуються на використанні фінансово-економічних показників як основних для діагностики результатів діяльності різноманітних суб'єктів національної економіки [1-5].

Аналіз чинної правової бази стосовно фінансово-економічної діагностики діяльності підприємств, зокрема, їх ліквідності, свідчить, що існує низький рівень узгодження між розробниками нормативно-правових документів методик, критеріїв діагностики та найменувань ідентичних за змістом показників, котрі відображаються в нормативній документації. Усе це зумовлює виникнення подвійних стандартів ефективності, розбіжностей у трактуванні й нормативних значеннях критеріїв фінансових показників, декларування економічно беззмістовних методик обрахунку певних індикаторів. Такий стан зумовлює необхідність проведення аналізу чинної нормативно-правової бази у сфері діагностики діяльності підприємств з метою виявлення недоліків, суперечностей та прогалин для розробки більш обґрунтованих діагностичних індикаторів.

Дослідження свідчать, що і серед вчених-економістів немає єдиної точки зору щодо методичного підходу до розрахунку нормативного значення індикаторів ліквідності підприємств [6-9].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Кузьмін О. і Мельник О. пропонують такі нормативні значення аналізованих показників: коефіцієнт покриття – 1,5-2,0; коефіцієнт швидкої ліквідності – 1,3-1,5; коефіцієнт абсолютної ліквідності – 0,25-0,35 [6].

Тютюнник Ю. стверджує, що з метою поглиблення аналітичних оцінок доцільно на кожному підприємстві визначати нормативне значення коефіцієнта загальної ліквідності за формулою [7]:

$$КЗЛ_{н} = \frac{З_{н} + ДЗ_{д} + КЗ}{КЗ}, \quad (1)$$

де $КЗЛ_{н}$ – нормативне значення коефіцієнта загальної ліквідності;

$З_{н}$ – матеріальні запаси у межах нормативної потреби;

$ДЗ_{д}$ – довгострокова дебіторська заборгованість;

КЗ – кредиторська заборгованість.

Кольцов І. і Рябих Д. для одержання реального значення відносно стану абсолютної ліквідності підприємства пропонують розраховувати модифікований коефіцієнт абсолютної ліквідності – коефіцієнт покриття середньоденних платежів грошовими коштами [8].

Спицький А. аналіз ліквідності балансу пропонує здійснювати на основі інтегральної системи, якщо не виконується умова абсолютної ліквідності балансу за класичною схемою [9].

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ

Метою статті є аналіз існуючої вітчизняної нормативно-правової бази стосовно нормативних показників ліквідності підприємств, виявлення і дослідження її недоліків, а також розробка методичних підходів до обґрунтування нормативного рівня фінансових індикаторів ліквідності підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для проведення поглибленого аналізу ліквідності на практиці використовується система показників, зокрема: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності.

Проведемо дослідження методик, розроблених державними структурами, з позиції практичної їх придатності для діагностики рівня ліквідності підприємств.

У Методичних рекомендаціях №249 коефіцієнт покриття розраховують як співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань. Нормативним значенням є перевищення 1,5. У Положенні №49/121 запропонована аналогічна формула розрахунку, але оптимальним значенням визнається понад 0,5. У Методичних рекомендаціях №14 розрахунок передбачає у знаменнику позиковий капітал, що не завжди збігається з величиною поточних зобов'язань, а нормативне значення коефіцієнта визнають за оптимальне у випадку перевищення 1,0. У Методиці №170 нормативним вважається значення показника понад 1,0 та його подальше зростання.

Доцільно звернути увагу на те, що в Порядку №173 запропоновано розраховувати коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності (критерієм оптимальності є перевищення значення 1,0), котрий згідно з Методичними рекомендаціями №14 розглядається як співвідношення суми оборотних активів з витратами майбутніх періодів і поточних зобов'язань (критерій оптимальності 1,5), за Методикою №170 – як співвідношення оборотних засобів і суми довгострокових та поточних зобов'язань (критерій оптимальності – зростання показника). Отже, у нормативно-правових документах ототожнюється економічна суть коефіцієнта покриття та коефіцієнта загальної ліквідності. У міжнародній практиці такі показники вважають ідентичними, а тому немає сенсу їх розмежовувати, а потрібно прагнути до уніфікованості.

Продовжуючи розглядати показники ліквідності, наголосимо, що в нормативно-правовій базі також існують розбіжності стосовно формул розрахунку коефіцієнта абсолютної ліквідності та критеріїв оптимальності. Так, у Положенні №49/121 коефіцієнт абсолютної ліквідності розраховують як співвідношення суми поточних інвестицій із грошовими коштами та поточних зобов'язань (нормативним є перевищення нуля й зростання показника у динаміці); У Методичних рекомендаціях №14 зазначено аналогічний підхід до розрахунку показника, але під нормативним розглядають значення в діапазоні 0,1-0,2. У Методиці №170 показник розраховують як співвідношення грошових коштів та поточних зобов'язань (нормативними вважаються значення в діапазоні 0,2-0,35).

Слід зазначити, що в названих вище нормативно-правових документах також існують розбіжності стосовно формул розрахунку коефіцієнта швидкої ліквідності та критеріїв оптимальності.

Отже, чинна нормативно-правова база, яка призначена для оцінки рівня ліквідності підприємств і є обов'язковою для застосування у певних випадках, недостатньо обґрунтована і потребує суттєвого удосконалення.

Аналізуючи фінансовий стан підприємства за допомогою вказаних показників, слід пам'ятати про таке застереження. Різні види бізнесу існують у різних умовах. Одні підприємства можуть успішно існувати з такими показниками ліквідності, які б стали катастрофою для інших. Деякі підприємства змушені утримувати великі склади, обслуговувати довгі виробничі цикли, тоді як іншим вистачає мінімуму товарно-матеріальних запасів, і вони отримують більше кредитів, ніж самі продають у кредит.

Окремий коефіцієнт, якщо його аналізувати ізольовано від інших, повідомить лише обмаль по-справжньому значущої інформації. Щоб добре усвідомити стан справ на підприємстві, потрібно проаналізувати певну сукупність коефіцієнтів та порівняти їх зі стандартами.

Застосування коефіцієнтного аналізу в сучасних економічних умовах господарювання, як свідчать дослідження, у ряді випадків має суттєві обмеження. Це стосується, насамперед, застосування єдиних нормативів ліквідності оборотних активів для підприємств усіх галузей національного господарства. Багато вчених і практиків згодні з величиною показників ліквідності, розроблених державними органами. Їх рівень вони пояснюють вимогами горизонтального правила фінансування. Йдеться про норми, що покликані визначити ефективне співвідношення між окремими позиціями активу і пасиву балансу для збереження функціонально здорових фінансів підприємства.

Фінансова рівновага зумовлена необхідністю узгодження строків, на які мобілізуються фінансові ресурси, зі строками, на які вони вкладаються в активи. Так, «золоте правило фінансування» потребує дотримання умови, за якої коефіцієнт швидкої ліквідності ≥1. Звідси:

$$Грошові\ кошти + Дебіторська\ заборгованість \geq Поточні\ зобов'язання. \quad (2)$$

Згідно з «золотим правилом балансу» повинна виконуватись умова, коли коефіцієнт поточної ліквідності ≥2. У відповідності з чим:

$$Оборотні\ активи \geq 2 \times Поточні\ зобов'язання. \quad (3)$$

Виходячи з вказаних нормативів ліквідності, розроблених державними органами, частка грошових коштів та поточних фінансових вкладень має становити 17,5-20,0% від суми оборотних активів. Дебіторська заборгованість повинна складати 22,5-40,0%, товарно-матеріальні запаси – 40,0-60,0%. Аналіз свідчить, що фактична структура оборотних активів підприємств різних галузей суттєво відрізняється від нормативної (табл. 1).

Таблиця 1 – Нормативна і фактична структура оборотних активів промислових підприємств Запорізької області на початок 2011р., (%) [12]

Оборотні активи	Норматив на структура	Фактична за видами промислової діяльності			
		легка промисловість	машинобудування	металургійне виробництво	електроенергетика
Грошові кошти	17,5–20,0	9,1	14,4	10,4	8,9
Дебіторська заборгованість	22,5 – 40,0	50,1	47,1	66,8	67,4
Товарно-матеріальні запаси	40,0 – 60,0	40,8	38,5	22,8	23,7
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Слід зазначити, що відміни галузевої структури оборотних активів визначаються особливістю технологічного процесу, яка впливає на формування тривалості операційного циклу, показників оборотності запасів товарно-матеріальних цінностей, дебіторської заборгованості, а отже, і рівня ліквідності підприємства.

Тому, як свідчить практика господарювання, названі показники досить суттєво коливаються за видами промислової діяльності. Наприклад, на промислових підприємствах Запорізької області за останні роки коефіцієнт абсолютної ліквідності коливався в межах 0,04-0,61, коефіцієнт швидкої ліквідності – 0,62-2,45, коефіцієнт поточної ліквідності – 1,02-2,48. Отже, єдиних нормативних значень показників ліквідності бути не може. Для кожного виду діяльності повинні бути розроблені свої показники, про що свідчить досвід високорозвинених країн.

У західній літературі здебільшого не наводяться рекомендовані аналітичні значення коефіцієнтів абсолютної ліквідності. Причина полягає в тому, що їх величина значною мірою визначається чисельником дробу. Сума поточних пасивів – відносно стабільна величина, тобто вона менш мінлива в порівнянні з величиною грошових коштів. Так, коливання залишків грошових коштів на підприємстві ПАТ «Дніпроспецсталь» за останні п'ять років склало від 1,2 до 34,4 млн. грн, а поточних зобов'язань – від 326,5 до 549,8 млн. грн.

Для того, щоб правильно оцінити коефіцієнт швидкої ліквідності, необхідно встановити якість цінних паперів і дебіторської заборгованості. Купівля ризикованих цінних паперів і збільшення кількості сумнівних дебіторів може створити схвальне враження при розрахунку коефіцієнта швидкої ліквідності. Але висока ймовірність того, що при продажу таких цінних паперів підприємство одержить збиток, а дебіторська заборгованість не буде сплачена взагалі або буде погашена через тривалий час, що рівнозначно невиплаті.

Аналізуючи динаміку цього коефіцієнта, необхідно звернути увагу і на чинники, що обумовлюють його зміну. Так, якщо зростання коефіцієнта швидкої ліквідності було пов'язано зі зростанням невиправданої дебіторської заборгованості, навряд це характеризує діяльність підприємства з позитивного боку.

Найбільше аналітичне значення, на нашу думку, при оцінці платоспроможності підприємства має коефіцієнт поточної ліквідності. Передбачається, що чим вищий цей коефіцієнт, тим ліпші позиції кредиторів. У той же час високий коефіцієнт поточної ліквідності може значити, що менеджмент працює недостатньо оперативно. Це може свідчити про наявність грошових коштів, які не використовуються, надлишок товарно-матеріальних запасів, нераціональну кредитну політику тощо.

Недоліком цього коефіцієнта є неврахування ним різних типів оборотних активів, одні з яких є більш ліквідними, ніж інші. Так, на підприємстві ПАТ «ЗАЗ» за останні роки при значенні коефіцієнта поточної ліквідності в межах 3,32-3,55 питома вага запасів товарно-матеріальних цінностей перебувала у діапазоні 19,7-56,9%.

Підприємство може мати значні проблеми з наявністю грошових коштів, але при цьому високий коефіцієнт поточної ліквідності.

Дослідження свідчать, що вказані показники мають низку недоліків, а саме: статичність; можливість завищення значень показника через включення до складу поточних активів неліквідних активів; наявність потенційних зобов'язань, котрі не враховуються при розрахунку коефіцієнтів ліквідності; ігнорування перспективних виплат, які здатні вплинути на відтік грошових коштів у майбутньому та ін.

Що стосується коефіцієнтів ліквідності взагалі, то тут важливіше з'ясувати загальну тенденцію за певний час, ніж якісь окремі абсолютні показники, що містять цінну поточну інформацію. Так, коефіцієнт поточної ліквідності на позначці 1,2 може свідчити і про процвітання, і небезпеку – залежно від попередніх результатів [10].

Для підвищення ефективності управління фінансовим станом підприємства на основі використання коефіцієнтів ліквідності, на нашу думку, прийнятне значення показника поточної ліквідності доцільно розраховувати, застосовуючи такий методичний підхід [8].

Розрахунок коефіцієнта поточної ліквідності, прийнятного для підприємства, базується на правилі менеджменту, відповідно до якого за рахунок власного капіталу повинні бути профінансовані найменш ліквідні поточні активи. Виходячи з цього, алгоритм розрахунку достатньої величини коефіцієнта поточної ліквідності може бути таким:

1. Визначення найменш ліквідних оборотних активів (матеріальні запаси і незавершене виробництво).
2. Визначення надходжень від покупців, що є на строк погашення зобов'язань перед кредиторами (добуток середньої величини дебіторської заборгованості й періоду обороту кредиторської заборгованості поділити на період обороту дебіторської заборгованості).
3. Визначення суми засобів, необхідних для забезпечення безперервних платежів постачальникам (середня сума кредиторської заборгованості мінус надходження від покупців до терміну погашення зобов'язань).
4. Розрахунок достатньої величини чистого оборотного капіталу (сума найменш ліквідних активів плюс кошти для забезпечення безперервних платежів постачальникам).

5. Розрахунок допустимої величини короткострокових зобов'язань (сума оборотних активів фактична мінус достатня величина чистого оборотного капіталу).
Розрахунок достатнього рівня коефіцієнта поточної ліквідності (сума оборотних активів фактичних поділити на короткострокові зобов'язання допустимі).
6. Допустимі значення коефіцієнта поточної ліквідності необхідно порівнювати з його фактичного значення, на основі чого можна зробити висновок про достатність чи недостатність рівня загальної ліквідності підприємств.

Необхідною умовою поліпшення ліквідності підприємства є виявлення і дослідження основних чинників, що впливають на її формування.

Аналіз свідчить, що однією з найважливіших умов забезпечення прийнятного рівня фінансової стійкості і ліквідності підприємства є позитивна величина і зростання чистого оборотного капіталу, що надає цьому показнику особливу значимість.

Чистий оборотний капітал забезпечує більшу фінансову незалежність підприємства в умовах уповільнення оборотності оборотних активів при затримці погашення дебіторської заборгованості чи ускладнень при продажу продукції), знецінення чи втрат оборотних активів (у результаті зниження цін на готову продукцію, банкрутства дебітора). У зв'язку з цим важливою є оцінка величини чистого оборотного капіталу.

Для визначення величини чистого оборотного капіталу, мінімально необхідної для даного підприємства в умовах господарювання, що склалися, слід керуватися правилом фінансового менеджменту: за рахунок власних засобів повинні бути профінансовані найменш ліквідні активи. Як найменш ліквідні оборотні активи можна розглядати виробничі запаси і незавершене виробництво.

Розрахунок допустимого і фактичного значення чистого оборотного капіталу на прикладі підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор» подано в табл. 3.

Таблиця 3 – Розрахунок допустимого і фактичного значення чистого оборотного капіталу на підприємстві ПАТ «Запоріжтрансформатор» (млн. грн)

Назва позицій	Звітні дати		
	1.04.11	1.07.11	1.10.11
Агрегований баланс			
Виробничі запаси	26,1	24,9	23,4
Незавершене виробництво	21,9	21,2	25,5
Готова продукція	33,0	19,0	28,7
Товари	0,5	0,5	0,3
Дебіторська заборгованість	54,4	60,8	30,4
Грошові кошти	4,1	1,0	0,7
Інші оборотні активи	3,1	2.4	4,2
Усього оборотні активи (факт.)	143,6	128,8	112,6
Мінімально необхідний чистий оборотний капітал	48,0	46,1	48,9
Чистий оборотний капітал (факт.)	9,2	-0,1	-24,0

Дані табл. 3 свідчать, що ситуація протягом аналізованого періоду погіршилася: позитивне значення чистого оборотного капіталу змінилося на від'ємне. Різниця між фактичною і мінімально допустимою величиною аналізованого показника дуже велика. Для відновлення рівня фінансової стійкості підприємства необхідні радикальні заходи щодо оптимізації прибутковості.

Для розрахунку абсолютної величини чистого оборотного капіталу (ЧОК) можна застосовувати два алгоритми:

1. ЧОК = Оборотні активи – Поточні зобов'язання.

2. ЧОК = Власний капітал + Довгострокові зобов'язання – Поточні зобов'язання.

Проте тільки другий підхід відбиває чинники, що визначають величину чистого оборотного капіталу – причини його скорочення і важелі оптимізації. Основним параметром, що визначає величину аналізованого показника, є зміна суми власного капіталу, як наслідок зміни обсягу прибутку. Так, виникнення від'ємної величини чистого оборотного капіталу на підприємстві ПАТ «Запоріжтрансформатор» пояснюється збитковою діяльністю за аналізовані періоди.

Як і для показника чистого оборотного капіталу, для забезпечення мінімально необхідного рівня поточної ліквідності можна визначити допустимий приріст активів (зокрема, допустимі інвестиції в необоротні активи), який не призведе до скорочення коефіцієнта поточної ліквідності нижче допустимого рівня, за такою формулою:

Приріст (необоротних активів + найменш ліквідних оборотних активів) ≤ (4)
≤ Приріст власного капіталу + приріст довгострокових зобов'язань +
+ Чистий оборотний капітал (фактичний) попереднього періоду –
– Чистий оборотний капітал (допустимий) попереднього періоду.

Реалізація інвестиційної програми на досліджуваному підприємстві призвела до скорочення чистого оборотного капіталу нижче допустимого рівня, тому що відповідно до формули (4) не була виконана така умова:

Приріст необоротних активів (14,1) + Приріст найменш ліквідних оборотних активів у вигляді виробничих запасів і незавершеного виробництва (23,4 + 25,5) – (24,9 + 21,2) ≥ Приріст власного капіталу (133,6 – 155,3) + Приріст довгострокових зобов'язань (0) + Різниця фактичного і допустимого ЧОК попереднього періоду (– 0,1 – 46,1). Звідси: 14,0 ≥ – 67,9. Отже, від'ємна величина чистого оборотного капіталу на підприємстві виникла в результаті приросту необоротних активів за рахунок короткострокових кредитів. При фінансуванні довгострокових вкладень короткостроковими кредитами виникає очевидна суперечність: сплачувати кредит необхідно в короткостроковому періоді, додатковий результат як джерело повернення кредиту виникає в довгостроковій перспективі. Короткострокові кредити, що залучаються на фінансування оборотних активів, не призведуть до зменшення чистого оборотного капіталу.

Отже, основними чинниками скорочення чистого оборотного капіталу досліджуваного підприємства є: збитки; фінансування приросту необоротних активів за рахунок поточних зобов'язань.

Приклад розрахунку прийнятного значення коефіцієнта поточної ліквідності подано в табл. 4.

Таблиця 4 – Розрахунок достатньої величини коефіцієнта поточної ліквідності ПАТ «Запоріжтрансформатор» (на кінець року, млн. грн)

Назва позицій	Звітні дати		
	1.04.11	1.07.11	1.10.11
Усього оборотні активи (факт.)	143,6	128,8	112,6
Мінімально необхідний чистий оборотний капітал	48,0	46,1	48,9
Чистий оборотний капітал (факт.)	9,2	-0,1	-24,0
Всього поточних зобов'язань (факт.)	135,4	129,3	137,0
Величина найменш ліквідної частини оборотних активів(чистий оборотний капітал ЧОК)	48,0	46,1	48,9
Фактична величина оборотних активів за мінусом мінімально необхідної суми ЧОК (Допустима величина поточних пасивів)	95,6	82,7	63,7
Достатній рівень коефіцієнта поточної ліквідності (Фактична величина оборотних активів / Допустима величина поточних пасивів)	1,50	1,56	1,77
Фактичний рівень коефіцієнта поточної ліквідності	1,06	1,00	0,82

Дані таблиці свідчать, що на перші три звітні дати спостерігається постійне зниження фактичних значень коефіцієнта поточної ліквідності, а також суттєве перевищення мінімально необхідного його рівня у порівнянні з фактичною величиною. Необхідно зазначити, що аналогічна динаміка спостерігається по показнику чистого оборотного капіталу, що підтверджує зв'язок показників чистого оборотного капіталу і поточної ліквідності.

Виходячи з поданого алгоритму формування достатнього рівня коефіцієнта поточної ліквідності в табл. 4, формулу його розрахунку можна записати так:

$$К_{дост} = \frac{ОА_{факт}}{ПЗ_{доп}} = \frac{ОА_{факт}}{ОА_{факт} - ЧОК_{мін}} = \frac{ОА_{факт}}{ОА_{факт} - (ВЗ + НВ)} = \frac{1}{1 - ПВ}, \quad (5)$$

де $К_{дост}$ – достатній рівень коефіцієнта поточної ліквідності;

$ОА_{факт}$ – фактична величина оборотних активів;

$ПЗ_{доп}$ – допустима величина поточних зобов'язань;

$ЧОК_{мін}$ – мінімально необхідний чистий оборотний капітал;

ВЗ – виробничі запаси;

НВ – незавершене виробництво;

ПВ – питома вага виробничих запасів і незавершеного виробництва у вартості оборотних активів.

Як показано вище, важливим показником, який характеризує рівень ліквідності підприємства, є наявність у нього чистого оборотного капіталу. У [11] рекомендується його нормативне значення на рівні не менше 10% від суми оборотних активів. Проте дослідження свідчать, що нормативне значення цього показника повинно формуватися в розмірі, який покриває найменш ліквідні оборотні активи (виробничі запаси і незавершене виробництво).

Аналіз свідчить, що питома вага виробничих запасів і незавершеного виробництва у величині усіх оборотних активів досить суттєво коливається не тільки залежно від галузі, а і на окремому підприємстві у часі. Так, найвища частка найменш ліквідних оборотних активів спостерігається на машинобудівних підприємствах, а найнижча – на підприємствах, які виробляють продукти харчування.

Наприклад, рівень аналізованого показника на машинобудівельних підприємствах за останні три роки коливався в таких межах: ПАТ «Мотор Січ» – 52,8-62,2%, ПАТ «Запоріжтрансформатор» – 13,1-24,8%.

Отже, нормативне значення суми чистого оборотного капіталу змінюється в часі і просторі залежно від умов господарювання.

ВИСНОВКИ

Дослідження свідчать, що одноразово розрахований рівень коефіцієнта поточної ліквідності не є раз і назавжди закріпленим орієнтиром для підприємства. Значення названого вище коефіцієнта є правомірним у конкретному періоді, що характеризується певними умовами роботи. За зміни параметрів діяльності підприємства (величини оборотних активів, їх структури, прибутковості діяльності та ін.) буде змінюватися і достатній рівень коефіцієнтів ліквідності. У зв'язку з цим розрахунок показника поточної ліквідності, прийнятного для даного підприємства, доцільно виконувати для кожного інтервалу аналізу. Тому говорити про встановлення сталих нормативів ліквідності для суб'єктів господарювання є некоректним.

Отже, для зростання коефіцієнта поточної ліквідності і забезпечення прийнятного платоспроможності рівня необхідно забезпечити прибутковість діяльності підприємства, додержуватися правил фінансування, оптимізувати кількість виробничих запасів і незавершеного виробництва, тобто найменш ліквідних оборотних активів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Методичні рекомендації з організації та проведення балансових комісій на підприємствах, що належать до сфери управління, та в підгалузях Міністерства транспорту України [Електронний ресурс] / затв. Наказом Міністерства транспорту України №249 від 28 берез. 2003р. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
2. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [Електронний ресурс] / затв. Наказом Міністерства фінансів України і Фонду державного майна України №49/121 від 26 січ. 2001р. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
3. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Електронний ресурс] / затв. Наказом Міністерства економіки України №14 від 19 січ. 2006 р. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
4. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки [Електронний ресурс] / затв. Наказом Міністерства фінансів України №170 від 14 лют. 2006 р. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
5. Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану державного комерційного та казенного підприємства, у статутному фонді якого більше 50% акцій (часток, паїв) належить державі [Електронний ресурс] / затв. Наказом Міністерства економіки України №173 від 21 черв. 2006 р. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
6. Кузьмін О. Є. Економічна діагностика : навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. — К. : Знання, 2012. — 318 с.
7. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Ю. М. Тютюнник. — К. : Знання, 2012. — 815 с.
8. Кольцова И. В. Практика финансовой диагностики и оценки проектов / И. В. Кольцова, Д. А. Рябых. — М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2007. — 416 с.
9. Спицкий А. В. Анализ ликвидности баланса: классический и интегральный / А. В. Спицкий // Финансовый менеджмент. — 2008. — № 1. — С. 28—31.
10. Уолш Кяран. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства / Кяран Уолш ; пер. з англ. – К. : Всеувито; Наукова думка, 2001. — 367 с.
11. Бочаров В. В. Комплексный финансовый анализ / В. В. Бочаров. — СПб. : Питер, 2005. — 432 с.

REFERENCES

1. *Metodichni rekomendacii z organizacii ta provedennja balansovih komisij na pidpriємstvah, shho nalezhat' do sferi upravlinnja, ta v pidgaluzjah Ministerstva transportu Ukraïni* [Guidelines on the organization and conduct of the balance fees on enterprises, which are under control, and the Ministry of Transport of Ukraine sub] / zatverdzheni Nakazom Ministerstva transportu Ukraïni №249 vid 28 bereznja 2003r., available at : http://zakon.rada.gov.ua (access March 5, 2014).
2. *Polozhennja pro porjadok zdijsnennja analizu finansovogo stanu pidpriємstv, shho pidljagajut' privatizacii* [Regulation for analyzing the financial situation of enterprises to be privatized] / zatverdzhene Nakazom Ministerstva finansiv Ukraïni i Fondu derzhavnogo majna Ukraïni №49/121 vid 26.01.2001r., available at : http://zakon.rada.gov.ua (access March 5, 2014).
3. *Metodichni rekomendacii shhodo vijavlennja oznak neplatospromozhnosti pidpriємstva ta oznak dij z prihovuvannja bankrutstva, fiktivnogo bankrutstva chi dovedennja do bankrutstva* [Guidelines to identify the signs and symptoms of enterprise insolvency action concealing bankruptcy fraudulent bankruptcy or bankruptcy] / zatverdzheni Nakazom Ministerstva ekonomiki Ukraïni №14 vid 19.01.2006 r., available at : http://zakon.rada.gov.ua (access March 5, 2014).
4. *Metodika analizu finansovo-gospodars'koї dijal'nosti pidpriємstv derzhavnogo sektoru ekonomiki* [Methods of analysis of financial and economic activity of the public sector] / zatverdzhena Nakazom Ministerstva finansiv Ukraïni №170 vid 14.02.2006 r., available at : http://zakon.rada.gov.ua (access March 5, 2014).
5. *Porjadok skladannja, zatverdzhennja ta kontrolju vikonannja finansovogo planu derzhavnogo komercijnogo ta kazennogo pidpriємstva, u statutnomu fondi jakogo bil'she 50% akcij (chastok, païv) nalezhit' derzhavi* [Procedure for preparation, approval, and monitoring of the financial plan of government, commercial and state enterprises, in the share capital of which more than 50% of shares owned by the state] / zatverdzhenij Nakazom Ministerstva ekonomiki Ukraïni №173 vid 21.06.2006r., available at : http://zakon.rada.gov.ua (access March 5, 2014).

6. Kuz'min, O.Ye. and Mel'nik, O.G. (2012), *Ekonomichna diagnostika* [Economic diagnostics], Znannja, Kiev, Ukraine.

7. Tjutjunnik, Ju.M. (2012), *Finansovij analiz* [Financial analysis], Znannja, Kiev, Ukraine.

8. Kol'cova, I.V. and Rjabyh D.A. (2007), *Praktika finansovoj diagnostiki i ocenki proektov* [Practice of financial diagnosis and assessment of projects], OOO «I.D.Vil'jams», Moscow, Russia.

9. Spickij, A.V. (2008), "Analysis of liquidity balance: classical and integral", *Finansovyj menedzhment*, vol. 1, pp. 28-31.

10. Walsh, Ciaran (2001), *Kljuchovi finansovi pokazniki. Analiz ta upravlinnja rozvitkom pidpriємstva* [Key management ratios. How to Analyze, Compare and Control the Figures that Drive Company Value] Translated by Lazebnij, L. L., Vseuvito, Naukova dumka, Kiev, Ukraine.

11. Bocharov, V.V. (2005), *Kompleksnyj finansovyj analiz* [Complex financial analysis], Piter, St. Petersburg, Russia.

УДК 657

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЯК ЗАСІБ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИРОБНИЦТВА

Овсюк Н. В., к.пед.н., доцент, докторант

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Україна, 21100, м. Вінниця, вул. Соборна, 87

nina.ovsyuk@mail.ru

Запропонована наукова стаття присвячена питанню аналізу продуктивності праці в умовах ринкової економіки. Розгляд продуктивності праці здійснюється в системі узагальнюючих показників ефективності виробництва на основі вивчення праць провідних науковців. Актуальність якісної оцінки трудових ресурсів та ефективності їх використання, виявлення внутрішньовиробничих резервів, підвищення продуктивності праці та соціального захисту працівників, визначення параметрів матеріального заохочення працівників сформульовано в меті дослідження. Визначені завдання економічного аналізу у сфері праці пов'язані із забезпеченням об'єктивної оцінки використання робочої сили та продуктивності праці, а також виявленням чинників та кількісного виміру їх впливу на зміну трудових показників. Розкрито важливу методологічну проблему аналізу продуктивності праці та можливі шляхи її розв'язання. Обґрунтовано вибірку трудових показників, які впливають на ефективність та прибутковість підприємства, охарактеризовано вплив трудових факторів на обсяг виробленої продукції підприємства. Продуктивність праці розглядається в тісному взаємозв'язку з оплатою праці, тому що її зростання створює реальні передумови для підвищення рівня оплати праці. Для оцінки стану соціально-трудових відносин на підприємстві, використання робочої сили та ефективності праці опрацьовано низку трудових показників, які розподілено на дві групи: узагальнюючі та часткові. У результаті дослідження доведено необхідність створення на підприємстві дієвого механізму аналізу та управління продуктивністю праці, який дозволить обґрунтовано встановлювати рівень оплати праці залежно від зміни продуктивності; підвищувати витрати на оплату праці за рахунок мінімізації витрат економічних ресурсів; забезпечити економічний розвиток за рахунок удосконалення системи стимулювання працівників до раціонального використання ресурсів.

Ключові слова: заохочення, економічний аналіз, економічні показники, трудові сили, оплата праці, трудовий фактор, продуктивність праці.

Овсюк Н.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВА / *Винницкий торгово-экономический институт КНТЭУ, Украина*

Предложенная научная статья посвящена вопросу анализа производительности труда в условиях рыночной экономики. Рассмотрение производительности труда осуществляется в системе обобщенных показателей эффективности производства на основе изучения трудов ведущих ученых. Актуальность качественной оценки трудовых ресурсов и эффективности их использования, выявление внутренних производственных резервов, повышение производительности труда и социальной защиты работников, определение параметров материального поощрения работников определено в цели исследования.