

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

---

ФІНАНСОВИЙ ФАКУЛЬТЕТ

---

КАФЕДРА ФІНАНСІВ

---

## Пояснювальна записка

до дипломної роботи

МАГІСТР

(освітній ступінь)

на тему: «Аналітичне забезпечення процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств текстильної галузі»

Виконала:

студентка 2-го (магістерського) рівня вищої освіти ОС «Магістр»

спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Літюк Д.С.

Керівник: к. е. н., доц. Полтініна О. П.

Рецензент: директор ТОВ «VLADI»

Гуменюк Н. М.

Харків – 2020 рік

## АНОТАЦІЯ

Магістерська дипломна робота: с.107, рис. 41, табл. 22, джерел 105.

Об'єктом дослідження в роботі виступає процес управління ліквідністю та платоспроможністю в діяльності підприємств текстильної галузі. Предметом дослідження є теоретико-методичні аспекти та практичні підходи щодо аналізу та оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства.

Метою магістерської роботи є узагальнення теоретико-методичних засад функціонування механізму забезпечення платоспроможності та ліквідності підприємства та розробка прикладних рекомендації з підвищення ефективності його реалізації. Методи дослідження: загальнонаукові методи: аналіз і синтез, порівняльний аналіз; структурно-функціональне моделювання, кластерний аналіз, факторний аналіз, матриця Франсона-Романе, економічно-статистичні та експертні методи, графічний метод. Використано пакети Microsoft Office, PowerPoint та програмне забезпечення Ramus, Statistica.

В результаті дослідження вдосконалено існуючу модель бізнес-процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств, виконано діагностику факторів, які впливають на ліквідність та платоспроможність підприємств текстильної галузі, здійснено стратегічний аналіз галузі виробництва текстильної продукції, розроблено стратегію управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства.

## КЛЮЧОВІ СЛОВА

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ, АНАЛІЗ СТАНУ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ, СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ.

## АННОТАЦИЯ

Магистерская дипломная работа: с.107, рис. 41, табл. 22 источников 105.

Объектом исследования в работе выступает процесс управления ликвидностью и платежеспособностью в деятельности предприятий текстильной отрасли. Предметом исследования является теоретико-методические аспекты и практические подходы к анализу и оценке ликвидности и платежеспособности предприятия.

Целью магистерской работы является обобщение теоретико-методических основ функционирования механизма обеспечения платежеспособности и ликвидности предприятия и разработка прикладных рекомендации по повышению эффективности его реализации. Методы исследования: общенаучные методы: анализ и синтез, сравнительный анализ; структурно-функциональное моделирование, кластерный анализ, факторный анализ, матрица Франсона-Роман, экономические статистические и экспертные

методы, графический метод. Используются пакеты Microsoft Office, PowerPoint и программное обеспечение Ramus, Statistica.

В результате исследования усовершенствована существующую модель бизнес-процесса управления ликвидностью и платежеспособностью предприятий, выполнено диагностику факторов, влияющих на ликвидность и платежеспособность предприятий текстильной отрасли, осуществлен стратегический анализ отрасли производства текстильной продукции, разработана стратегия управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия.

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ, СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ

## ANNOTATION

Master thesis: p.107, fig. 41, tab. 22, sources 105.

The object of research in the work is the process of liquidity and solvency management in the activities of textile enterprises. The subject of the research is theoretical and methodological aspects and practical approaches to the analysis and assessment of the liquidity and solvency of an enterprise.

The aim of the master's thesis is to generalize the theoretical and methodological foundations of the functioning of the mechanism for ensuring the effectiveness of implementation. Research methods: general scientific methods: analysis and synthesis, comparative analysis; structural - functional modeling, cluster analysis, factor analysis, Franchon-Roman matrix, economically statistical and expert methods, graphical method. Used packages Microsoft Office, PowerPoint and software Ramus, Statistica.

As a result of the research, the existing model of business process for managing the liquidity and solvency of enterprises was improved, the factors affecting the liquidity and solvency of enterprises in the textile industry were diagnosed, a strategic analysis of the industry of textile production was carried out, a strategy for managing the liquidity and solvency of the enterprise was developed.

## KEYWORDS

LIQUIDITY AND PAYMENT CAPACITY MANAGEMENT, FINANCIAL STABILITY, LIQUIDITY AND PAYMENT CAPACITY ANALYSIS, LIQUIDITY AND PAYMENT CAPACITY MANAGEMENT STRATEGY

## ЗМІСТ

стор.

Вступ	
1. Теоретичні засади процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства	10
1.1. Теоретичні основи управління ліквідністю та платоспроможністю	10
1.2. Методичні підходи до управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства	17
1.3. Механізм управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства	25
Висновки до розділу 1	33
2. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємств текстильної галузі	34
2.1. Аналіз сучасного стану текстильної галузі	34
2.2. Групування підприємств текстильної галузі за критерієм стану їх ліквідності та платоспроможності	41
2.3. Комплексний аналіз стану ліквідності та платоспроможності підприємств текстильної галузі	48
Висновки до розділу 2	56
3. Структурно-функціональне моделювання процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств текстильної галузі	58
3.1. Побудова структурно-функціональної моделі управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств	58
3.2. Удосконалення структурно-функціональної моделі управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств	65
Висновки до розділу 3	73
4. Розробка напрямів удосконалення процесу управління ліквідністю та платоспроможністю на підприємствах текстильної галузі	74
4.1. Визначення основних показників впливу на управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств текстильної галузі	74
4.2. Розробка та реалізація стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю як необхідна умова підвищення прибутковості підприємства	81
4.3. Розроблення заходів щодо контролю за реалізацією стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства	91
Висновки до розділу 4	99
Висновки	101
Список використаної літератури	104
Додатки	113

## ВСТУП

На сучасному етапі розвитку національної економіки України, в умовах політичної кризи та політичної нестабільності, ліквідність та платоспроможність підприємства є однією з найважливіших умов їх господарської діяльності. Здатність підприємства вчасно та в повному обсязі розраховуватись за плановими платежами та терміновими зобов'язаннями, підтримуючи при цьому звичайний темп господарської діяльності, є однією з вимог фінансової стабільності підприємства та його конкурентоспроможності.

Саме тому є актуальним питання правильного управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства як запоруки стабільного та успішного розвитку суб'єктів господарювання. Адже ліквідність та платоспроможність, як головна складова фінансової стійкості підприємства, ставить стратегічно важливі завдання для створення умов, які забезпечують стабільність, фінансову безпеку, прибутковість та рентабельність підприємства, і також управління фінансовими ресурсами та оптимізацію їх використання.

Теоретико-методичні аспекти ліквідності та платоспроможності підприємства, їх оцінки та особливості управління наведені в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, зокрема І. О. Бланка, І. В. Журавльової, В. В. Ковальова, Л. А. Лахтіонової, Ю. М. Тютюнника, Є. В. Мниха, Е. І. Уткіна, О. П. Полтініної, А. Г. Савицької та інших. Дослідженням сутності ліквідності та платоспроможності підприємства, аналізом методичних підходів до їх оцінки займалися, А. П. Дорошенко, Ю. Ю. Власова, Т. С. Пічугіна, П. В. Смірнова, Ю. Ю. Журавльова, О. О. Дробишева.

Незважаючи на існуючий значний теоретико-практичний досвід у сфері оцінки ліквідності та платоспроможності підприємств, його ефективному використанню на українських підприємствах заважає ряд обставин. По-перше, нормативи ліквідності розроблені державними органами, запропоновані в цілому для національного господарства, а тому не враховується специфіка діяльності підприємств окремих галузей. По-друге, при оцінці ліквідності різних груп оборотних активів серед учених і практиків немає єдиної точки зору щодо їх складу.

Метою роботи є узагальнення теоретико-методичних засад функціонування механізму забезпечення платоспроможності та ліквідності

підприємства та розробка прикладних рекомендації з підвищення ефективності його реалізації. Завдання роботи можна сформулювати, як:

узагальнити сутність та поняття ліквідності та платоспроможності підприємства;

систематизувати методичні підходи до управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства;

визначити механізм управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства;

проаналізувати сучасний стан текстильної галузі;

провести групування підприємств текстильної галузі за критерієм стану їх ліквідності та платоспроможності;

проаналізувати стан ліквідності та платоспроможності підприємств текстильної галузі;

розробити структурно-функціональну модель управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств;

удосконалити структурно-функціональну модель управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств;

визначити основні показники впливу на управління ліквідності та платоспроможності підприємств текстильної галузі;

розробити стратегію управління ліквідністю та платоспроможністю;

розробити заходи щодо контролю за реалізацією стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

Об'єктом дипломної роботи є процес управління ліквідністю та платоспроможністю в діяльності підприємств текстильної галузі. Предметом дослідження є теоретико-методичні аспекти та практичні підходи щодо аналізу та оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства, моделювання бізнес-процесів, а також розробка стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю.

Науково-методичною базою дипломної роботи виступили праці науковців з фінансового контролінгу, фінансової стратегії, економічного та фінансового аналізу, навчальна література, матеріали науково-практичних конференцій.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі акти та нормативні документи з економічних питань, офіційно-статистичні матеріали Державної

служби статистики України, монографії, наукова та періодична література, фінансова звітність підприємств текстильної галузі.

Методи дослідження: загальнонаукові методи: аналіз і синтез, порівняльний аналіз, аналітичний; структурно-функціональне моделювання, кластерний аналіз, факторний аналіз, матриця Франсона-Романе, економічно-статистичні та експертні методи, графічний метод.

За темою магістерської роботи було опубліковано 3 статті на теми: «Структурно-функціональне моделювання процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства», «Особливості формування фінансової стратегії підприємства з використанням матриці Франсона-Романе», «Сучасний стан та перспективи розвитку текстильної галузі» в електронному журналі «Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця» [46, 47, 48].

У результаті дослідження розроблено технологію побудови структурно-функціональних моделей бізнес-процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства текстильної галузі AS-IS та TO-BE, сформовано методичний підхід до оцінки факторів впливу на рівень ліквідності та платоспроможності підприємства з використанням економіко-математичних методів, розроблено стратегічну карту для ТОВ «VLADI» з метою адаптації підприємства до мінливого зовнішнього середовища, попередження та нейтралізації небажаних ризиків та загроз.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що отримані в роботі теоретичні положення, висновки та методичні рекомендації доведені до рівня конкретних пропозицій, що дозволить їх запровадити на ТОВ «VLADI» для поліпшення процесу управління ліквідності та платоспроможністю підприємства. Наукові і практичні положення щодо удосконалення процесу управління ліквідністю та платоспроможністю можуть бути впроваджені на підприємстві текстильної галузі.

Магістерська робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків, , використаних джерел, додатків. Загальний обсяг становить 107 сторінок, включаючи 22 таблиці, 41 рисунок, 6 додатків і список використаної літератури із 105 найменувань.

# 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1. Теоретичні основи управління ліквідністю та платоспроможністю

Для повноцінного функціонування підприємства в сьогоденних умовах, кожне підприємство має дбати про хороші показники платоспроможності та ліквідності. При розробці політики раціонального управління платоспроможністю та ліквідністю підприємства розробляється комплекс заходів, спрямованих на забезпечення прискорення оборотності окремих видів поточних активів.

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.

В економічній літературі дослідженню сутності платоспроможності і ліквідності присвячені праці та публікації провідних вітчизняних і зарубіжних учених економістів. Питання є досить полемічним, окремі вчені стверджують, що поняття «платоспроможність» ширше, ніж поняття «ліквідність», а інші стверджують, що ліквідність більш містке поняття.

В економічній літературі дослідженню сутності платоспроможності і ліквідності присвячені праці та публікації провідних вітчизняних і зарубіжних учених економістів. Питання є досить полемічним, окремі вчені стверджують, що поняття «платоспроможність» ширше, ніж поняття «ліквідність», а інші стверджують, що ліквідність більш містке поняття [83, с.331].

Більш детально різні підходи до тлумачення економічної сутності поняття «платоспроможність» наведено у табл. 1.1.

Виходячи з табл. 1.1. можна сказати, що управління платоспроможністю підприємства це процес управління його активами і пасивами, а саме грошовими коштами, дебіторською та кредиторською заборгованістю, запасами, поза оборотними активами, залученими ресурсами та власним капіталом.

Однією із найважливіших характеристик діяльності підприємства у сучасних умовах є платоспроможність, адже нині діяльність вітчизняних



суб'єктів господарювання значною мірою ускладнюється тривалою кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів [90, с.374]. Аналіз платоспроможності підприємства є дуже важливим для забезпечення подальшого розвитку суб'єкта господарювання на конкурентному ринку.

Таблиця 1.1

## Розкриття поняття «платоспроможність підприємства»

Автор	Визначення	Ключові слова
1	2	3
Бердар М.М. [4, с.274]	трактує платоспроможність підприємства як його здатність виконувати свої платіжні зобов'язання	здатність виконувати свої платіжні зобов'язання
Базецька Г.І. [2, с.187]	платоспроможність – це спроможність підприємства здійснювати платежі наявними засобами або засобами, які постійно поповнюються за рахунок його діяльності	спроможність підприємства здійснювати платежі наявними засобами
Сирота В.С. [81, с.96]	визначає платоспроможність як можливість підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями без ризику для поточної господарської діяльності та подальшого розвитку	можливість підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями
Непочатенко О.О. [57, с.365]	платоспроможність – це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання	можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання
Отже, платоспроможність підприємства – це його здатність у повному обсязі й у визначений термін розраховуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів та спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність.		

Платоспроможність тісно переплітається із ліквідністю підприємства, що потребує їх комплексного аналізу. Визначення поняття ліквідності представлено в табл. 1.2.

Виходячи з табл. 1.2. можна сказати, що управління ліквідністю підприємства це важливий процес який відповідає за контроль розміру певних статей активів та пасивів підприємства з метою забезпечення їх оптимального співвідношення та контролю обсягу залучених коштів і цілей на які їх

спрямовують. Нераціональне використання залучених коштів може призвести до втрати ліквідності підприємства та мати негативні наслідки.

Таблиця 1.2

## Наукові підходи до визначення поняття «ліквідність підприємства»

Автор	Визначення	Ключові слова
1	2	3
Уткін Є.І. [95, с.216]	спроможність своєчасно виконувати свої боргові зобов'язання; залежить від розміру заборгованості та обсягу ліквідних коштів	своєчасне виконання зобов'язань
Ковальов В.В. [33, с.217]	«наявність оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань; формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами»	перевищення оборотних активів над короткостроковими пасивами
Болюх М.А. [30, с.130], Лахтіонова Л.А. [41, с. 176]	означає здатність цінностей легко перетворюватися в гроші, тобто в абсолютно ліквідні активи, для своєчасного покриття всіх необхідних платежів	здатність легко перетворюватися в гроші
Філімоненков О.С. [96, с.178]	полягає у можливості підприємства в будь-який момент розрахуватися за своїми зобов'язаннями (пасивами) за допомогою (за рахунок) майна	розрахунок за своїми зобов'язаннями
Тарасенко Н.В. [89, с.260]	спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без витрати їх ринкової вартості для покриття всіх необхідних платежів в міру настання їх строків на швидкість здійснення цього перетворення	спроможність перетворювати активи на гроші
Бланк І.О. [8, с.475]	спроможність окремих видів майнових цінностей бути швидко перетвореними в грошову форму без втрати своєї поточної вартості в умовах складеної кон'юнктури ринку	строк можливого продажу і ризик
Отже, ліквідність – це перевищення оборотних активів над короткостроковими пасивами, що надає можливість підприємству в будь-який момент розрахуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою майна, а також спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без утрати їх ринкової вартості.		

Отже, розглядаючи теоретичні аспекти управління ліквідністю підприємства, встановлено, що поняття платоспроможності розглядається вченими з поняттям ліквідності. Деякі автори вважають платоспроможність і ліквідність рівнозначними за сутністю поняттями. Однак ці поняття різні, хоча й взаємозалежні. Ліквідність стосовно економічної системи – це здатність будь-яких активів перетворюватися на гроші, тобто змінювати свою форму в часі, а платоспроможність – це здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі провести розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями [83, с.332].

Оцінка платоспроможності підприємства проводиться на основі характеристики ліквідності поточних активів. Під ліквідністю підприємства слід розуміти його здатність покривати зобов'язання активами, строк перетворення яких у грошову форму відповідає строку погашення зобов'язань [90, с.375]. Ліквідність означає безумовну платоспроможність підприємства і передбачає постійну тотожність між його активами та зобов'язаннями одночасно за загальною сумою, термінами перетворення активів у гроші та термінами погашення зобов'язань. Взаємозв'язок між ліквідністю і платоспроможністю зображено на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Взаємозв'язок між ліквідністю і платоспроможністю [61]

Отже, як видно з рис. 1.1., ліквідність балансу, що базується на рівновазі активів і пасивів, є основою (фундаментом) ліквідності і платоспроможності підприємства, але разом з тим, якщо підприємство має високий імідж і постійно платоспроможне, то йому легше підтримувати свою ліквідність.

Ліквідність та платоспроможність підприємства визначаються співвідношенням поточних активів і короткострокових пасивів підприємства та їх складом [14, с.14]. Спираючись на це, запропоновано розподіляти фактори на дві групи: фактори, що визначають розмір і склад поточних активів, і фактори, що визначають розмір і склад короткострокових пасивів. Такий підхід до систематизації факторів, дозволяє активно впливати на процес управління рівнем ліквідності та платоспроможності підприємств торгівлі (рис.1.2).

На рис. 1.2 відображена структура факторів на яких базується ліквідність та платоспроможність підприємства торговельного сектору. Зі структури бачимо, що базисними факторами є формування прибутку та його використання. Перевищення прибутку над витратами, створення резервів є

ключовим фактором у забезпеченні ліквідності та платоспроможності підприємства.

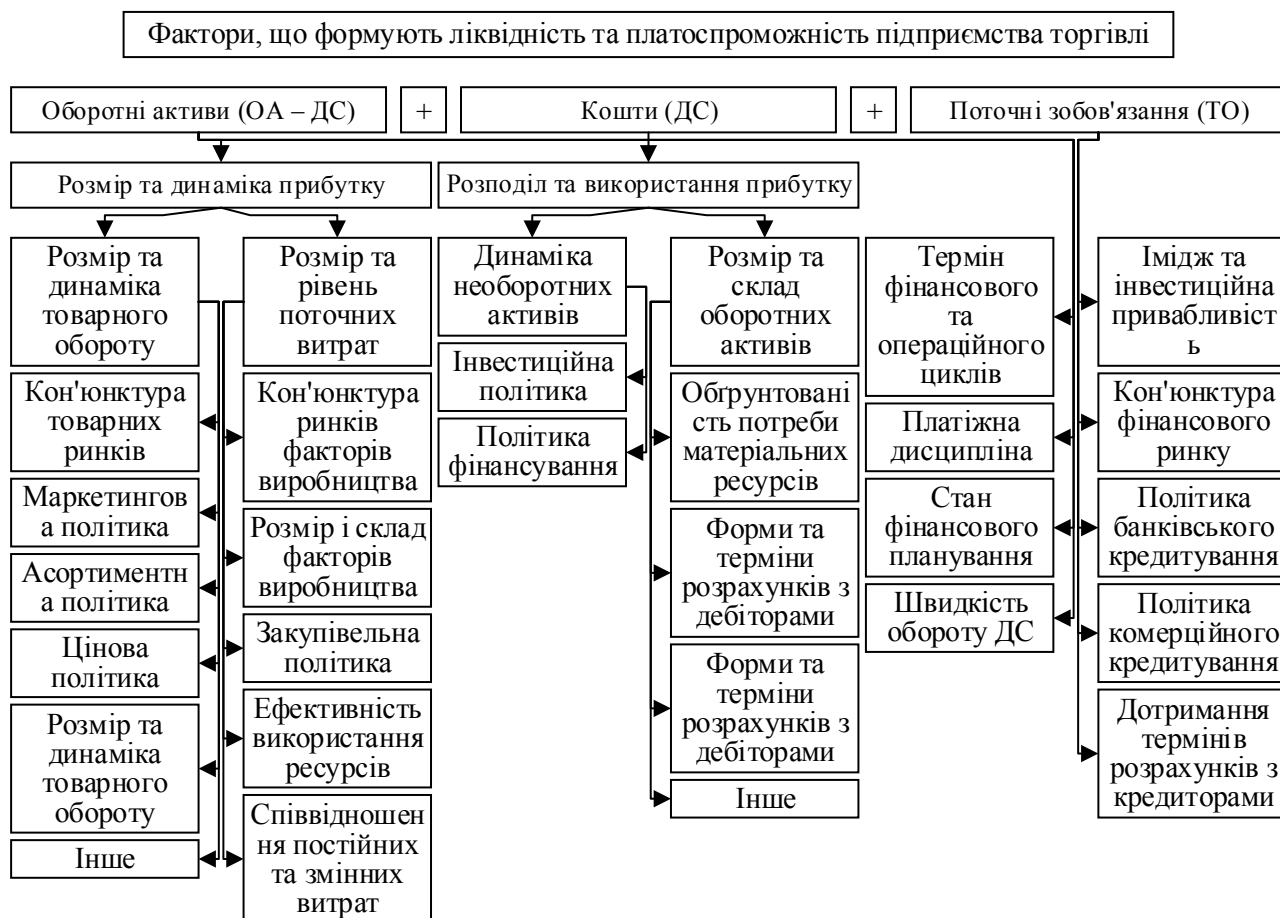


Рис. 1.2. Угрупування основних факторів, що формують ліквідність та платоспроможність підприємств торгівлі [82, с.4]

Суттєвою ознакою ліквідності є формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами. Водночас варто уникати ситуації збереження залишків коштів та інших резервів високоліквідних активів на довгий термін поза виробничим процесом, це призводить до зниження рентабельності виробництва. Про погіршення можливостей ліквідності компанії свідчить збільшення іммобілізації власних обігових коштів та поява неліквідів: простроченої дебіторської заборгованості, векселів одержаних, прострочених тощо [17].

З метою стабілізації діяльності підприємства в процесі розробки політики управління його ліквідності необхідно врахувати ряд факторів, які негативно та позитивно впливають на ліквідність підприємства (табл. 1.3).

## Фактори впливу на ліквідність підприємства [56, с.593]

Фактори збільшення ліквідності	Фактори зменшення ліквідності
1	2
одержання довгострокового кредиту	погашення довгострокових позик
інвестування капіталу	грошові виплати
прибуток	збитки
амортизаційні відрахування	податки на доход від дооцінки активів
скорочення дебіторської заборгованості	збільшення дебіторської заборгованості
скорочення запасів	погашення короткострокових кредитів
повернення наданих позик	інвестиції в основні кошти
продаж поза оборотних активів	використання резервних коштів
Інші фактори	
якісна структура активів за швидкістю їх трансформації в грошові кошти	
структура джерел коштів за терміном їх погашення	
розмір кінцевого фінансового результату підприємства	
швидкість обертання оборотного капіталу	
забезпеченість підприємства оборотних капіталом та окремими їх елементами	

Тобто, як бачимо з табл. 1.3., на збільшення ліквідності впливає залучення коштів, бажано довгострокових забезпечень, а на зменшення відтік коштів.

Для власників підприємства недостатня ліквідність може означати зменшення прибутковості, втрату контролю та часткову або повну втрату вкладень капіталу. У випадку, коли власники несуть необмежену відповідальність, їх збитки можуть навіть перевищити початкові вкладення.

Для кредиторів недостатня ліквідність боржника може свідчити про затримку у сплаті процентів та основної суми боргу. Поточний стан ліквідності підприємства може також вплинути на відносини з покупцями (клієнтами) та постачальниками товарів та послуг. Такі зміни можуть призвести до неспроможності підприємства виконати умови контрактів та призвести до втрати зв'язків з постачальниками [101].

Тобто, як бачимо з табл. 1.4, негативно впливає на платоспроможність підприємства несвоєчасні розрахунки та не виконання фінансових зобов'язань перед контрагентами, через які накопичуються великі обсяги заборгованостей. Позитивно на платоспроможність підприємства впливає: своєчасне надходження в розпорядження суб'єктів господарювання грошових коштів та їх еквівалентів, їх використання; рух коштів підприємств в результаті здійснення операційної, інвестиційної і фінансової діяльності.

## Фактори впливу на платоспроможність підприємства [27, с.12]

Фактори, які позитивно впливають	Фактори, які негативно впливають
зменшення середніх розмірів матеріальних запасів за рахунок їх найоптимальнішого використання, реалізації зайвих	надмірне зростання залишків грошових коштів на рахунках підприємства
скорочення періодів обороту запасів і грошових коштів підприємства	низька ефективність використання основних засобів, яка характеризується зниженням фондівіддачі
використання вексельної форми розрахунків	недосконале управління заборгованістю
скорочення періоду обороту дебіторської заборгованості	заборгованість за поставлену продукцію
зростання виручки від реалізації продукції випереджає темпи зростання дебіторської заборгованості	

Загалом можна сказати, що до основних факторів, які впливають на збільшення ліквідності та платоспроможності підприємства відносять одержання довгострокового кредиту, інвестування капіталу, прибутку, амортизаційні відрахування, скорочення дебіторської заборгованості, скорочення запасів, повернення наданих позик та продаж необоротних активів [29].

Факторами зменшення ліквідності та платоспроможності підприємства є погашення довгострокових позик, грошові виплати, збитки, податки на дохід від дооцінки активів, інвестиції в основні засоби, збільшення дебіторської заборгованості, погашення короткострокових кредитів та використання резервних фондів [77, с.391].

Однак ліквідність та платоспроможність є різними за своєю економічною сутністю, а тому систематизація названих факторів приводить до загального висновку про те, що відновлення ліквідності підприємства можливе лише у разі раціонального управління структурою його активів різного ступеня ліквідності відповідно до рівня терміновості зобов'язань [14, с.40].

В умовах ринкової економіки одними із ключових факторів, впливаючи на прийняття рішення про придбання цінних паперів, підприємств, отримання та надання кредитів являється ліквідність та платоспроможність. Важливе значення оцінка ліквідності та платоспроможності має для неплатоспроможних підприємств чи близьких до цього стану, так як детальною аналітикою

ліквідності можливо не тільки визначити фінансовий стан підприємства, але й виявити причини неплатоспроможності [92, с.201]. Оскільки фактори, які впливають на функціонування підприємства, особливо це стосується зовнішнього середовища, досить мінливі, то важливою необхідністю являється не тільки аналіз господарських процесів і результатів, вплинутих на ліквідність та платоспроможність, а й управління ліквідністю та платоспроможністю для забезпечення її необхідного рівня.

## 1.2. Методичні підходи до управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

Найбільш складною і неоднозначною проблемою процесу оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства є обґрунтування методів і методичних підходів.

Метод – це спосіб дослідження явища, що вивчається. Методика – сукупність способів, правил найбільш доцільного виконання будь-якої роботи [14, с. 41].

На рис.1.3. виділені основні компоненти оцінного процесу ліквідності та платоспроможності підприємств торгівлі, що тісно взаємозалежні й визначають один одного.

Згідно з рис. 1.3. є два напрямки користувачів які виконують оцінку ліквідності та платоспроможності – це внутрішні та зовнішні користувачі. Зовнішні користувачі мають малий об'єм інформації для оцінки, лише оборотні та поточні активи, фінансові та грошові потоки. Внутрішні користувачі мають значно більший об'єм інформації. Тому вони можуть зробити більш точну оцінку ліквідності та платоспроможності підприємства. Зважаючи, що ліквідність підприємства є важливим параметром під час прийняття значного кола управлінських рішень, доведено, що прийняття рішень щодо оцінки достатності чи недостатності сформованого або прогнозованого рівня ліквідності та платоспроможності повинно опиратися на певні критерії, які виходять із механізму їх формування. До таких критеріїв належать рівень ризику, прибутковість, фінансова стійкість.

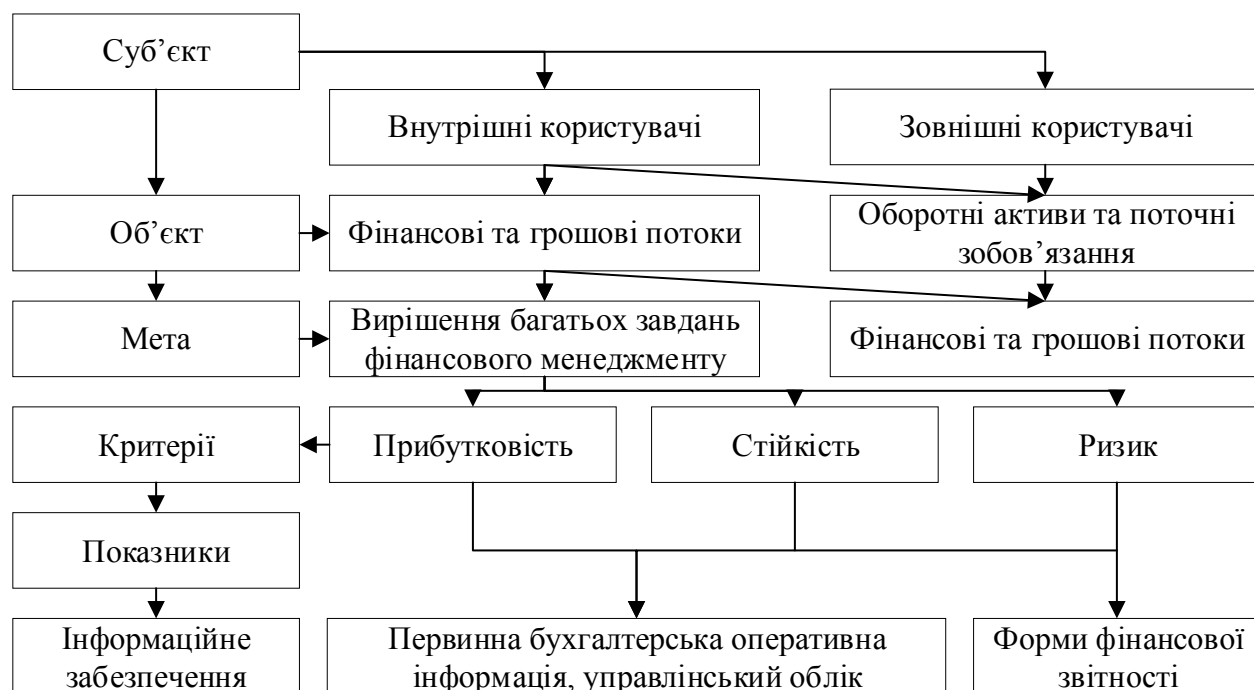


Рис. 1.3. Основні компоненти процесу оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства та їх взаємозв'язок [14, с.41]

В економічній літературі мають місце різноманітні методичні підходи щодо оцінки ліквідності та платоспроможності суб'єктів господарювання, рис. 1.4.

Розглянемо більш детально підходи оцінки ліквідності та платоспроможності, що наведені в рис. 1.4 [14, с.42]:

1) за глибиною проведення оцінки: експрес аналіз і фундаментальний (поглиблений) аналіз;

2) за формуванням початкової інформації: на основі встановлених форм фінансової звітності; на основі фінансового планування; а також на основі комплексного використання цих джерел та форм оперативного і управлінського обліку;

3) за вартісною оцінкою активів і пасивів: на основі загальної оцінки майна підприємства або на основі індивідуальної оцінки окремих його елементів; на основі ліквідаційних оцінок, роздрібних чи ринкових цін;

4) за урахуванням фактору часу: статичні й динамічні; поточні й перспективні (майбутні);



5) за структуризацією активів і пасивів підприємства: на основі загальноприйнятих бухгалтерських стандартів; на основі системи національних рахунків;

б) за перевагами, що віддаються тим чи іншим показникам: на основі абсолютних показників; на основі розрахунку фінансових коефіцієнтів; на основі розрахунку інтегральних показників.

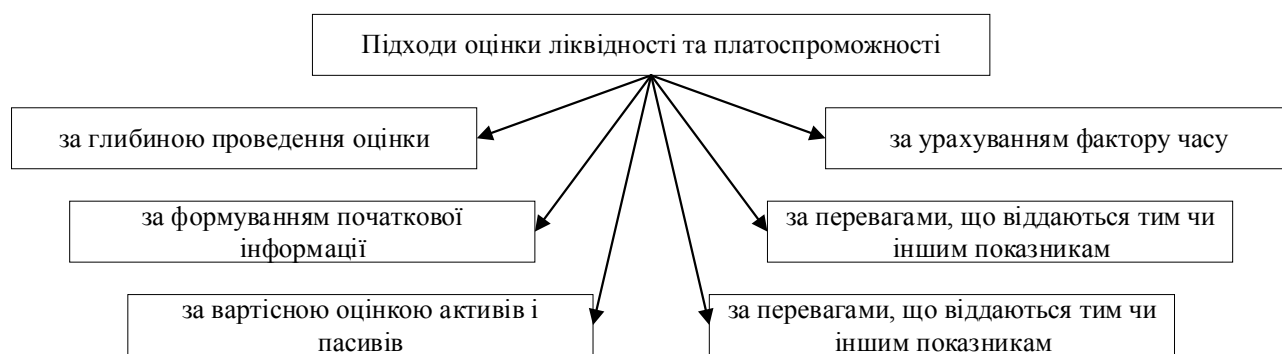


Рис. 1.4. Підходи оцінки ліквідності та платоспроможності [14, с.42]

Отже методичні підходи щодо оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства значною мірою визначаються вихідною інформацією, яка використовується. Стан поточної ліквідності і фактичної платоспроможності характеризується різними формами фінансової звітності, а майбутні і перспективні їх характеристики можна оцінити на основі фінансового планування. Найбільш доступною, передбаченою і достовірною є фінансова звітність, яка регулюється нормативними документами. Метою складання фінансової звітності є забезпечення користувачів повною, правдивою, неупередженою інформацією про фінансові результати, діяльність і фінансовий стан підприємства [105, с.112].

У національних стандартах наводиться перелік форм фінансової звітності, характеристика яких з погляду надання інформації для оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства, наведена у табл. 1.5.

Отже, з табл. 1.5. можна сказати, що значення балансу як основної звітної форми виключно велике, оскільки цей документ дозволяє отримати достатньо наочне і неупереджене уявлення про майнове і фінансове становище підприємства. Звіт про фінансові результати характеризує досягнуті за звітний період фінансові результати, тобто доходи, витрати, прибуток чи збитки. Також важливу роль в оцінці платоспроможності підприємства має відігравати «Звіт

про рух грошових коштів», мета складання якого полягає в наданні докладної інформації про історичні зміни у грошових засобах та їх еквівалентах, для чого проводиться класифікація грошових потоків [70, с. 25].

Методичним інструментарієм для оцінки майбутньої ліквідності та перспективної платоспроможності є фінансове планування, яке є «процесом розробки системи фінансових планів і планових показників щодо забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами і підвищення ефективності його фінансової діяльності» [97, с.57].

Таблиця 1.5

Можливості різних форм фінансової звітності для оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства [70, с. 25]

Форма звітності	Основний зміст	Основні інформативні параметри	Основні показники
Баланс	Звіт про фінансовий стан відображає активи, зобов'язання та капітал підприємства на певну дату	Розмір і склад оборотних активів за основними елементами. Розмір і склад поточних зобов'язань за основними елементами.	Власні оборотні кошти, коефіцієнти ліквідності, коефіцієнти забезпеченості оборотних активів, коефіцієнти маневреності та ін.
Звіт про фінансові результати	Звіт відображає доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства за певний період часу	Чиста виручка від реалізації, собівартість реалізованих товарів, валовий прибуток, фінансові результати від операційної, звичайної діяльності, чистий прибуток, операційні і фінансові витрати	Чистий доход, коефіцієнти покриття, показники рентабельності; показники швидкості обороту різних груп активів та ін.
Звіт про рух грошових коштів	Звіт відображає приток і витрачання коштів у звітному періоді за видами діяльності	Чисті грошові потоки від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, надзвичайних подій за період, залишки грошових засобів на початок і кінець періоду	Коефіцієнти ліквідності та платоспроможності грошових потоків, показники структури грошових потоків, коефіцієнти ефективності грошових потоків та ін.

Основні методичні підходи щодо оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства представлені на рис. 1.5.



Рис. 1.5. Основні методичні підходи щодо оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства [14, с.53]

Методичні підходи щодо оцінки ліквідності та платоспроможності підприємств розрізняються також методами визначення грошових сум (вартості), за якими елементи фінансової звітності і статті фінансових планових документів включають до балансу та інші форми [14, с.44]. Отже, згідно рис. 1.5, основні методичні підходи до оцінки ліквідності та платоспроможності можна поділити за такими показниками: за вартістю; за фактором часу; за вартісною оцінкою; за глибиною проведення та за формуванням вхідної інформації. При обґрунтуванні концептуальних засад раціонального управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства з метою стабілізації його діяльності необхідно виходити зі змісту основних завдань, функцій його фінансового менеджменту та загальних принципів організації [104, с.75].

Для ефективного вирішення проблеми ліквідності застосовують методи управління ліквідністю підприємства (рис.1.6).



Рис. 1.6. Методи управління ліквідністю підприємства [104, с.76]

Виходячи з рис. 1.6. кожен з методів направлений на вирішення певних проблем. Тому для їх застосування спочатку потрібно провести оцінку ліквідності та потім використовувати один чи декілька методів для подолання проблеми.

Здійснення аналізу платоспроможності ґрунтується на використанні системи показників, перелік яких залежить від методичного підходу до визначення їх рівня. До системи фінансових коефіцієнтів, які дозволяють зіставити вартість поточних активів із сумою поточних зобов'язань належать: коефіцієнт абсолютної платоспроможності, коефіцієнт проміжної платоспроможності, коефіцієнт загальної платоспроможності та коефіцієнт забезпеченості власними коштами (50, с.795).

Проведення аналізу платоспроможності базується на використанні системи оцінювальних показників, перелік яких залежить від методичного підходу до визначення їх рівня. Детально все це наведено в рис. 1.7.

Згідно з рис. 1.7. показники платоспроможності підприємства можна розділити на три категорії [14, с.46]:

1. Показники статичної платоспроможності. Статична платоспроможність досліджується у певному часовому періоді й показує здатність підприємства до виконання планових платежів та термінових зобов'язань протягом періоду. Визначення її стану передбачає оцінку та порівняння розмірів грошових потоків підприємства (вхідного та вихідного). Інформаційною основою оцінки статичної платоспроможності є бухгалтерський баланс підприємств, в якому фіксується стан (залишки) активів та пасивів підприємства.

2. Показники динамічної платоспроможності. Оцінка динамічної платоспроможності проводиться на основі аналізу грошового обігу підприємства. Поточна платоспроможність характеризує платіжні можливості підприємства на дату або протягом періоду оцінки.

3. Показники перспективи платоспроможності. Визначає потенційні можливості виконання платіжних зобов'язань і витрат.

Для того щоб проводилося підвищенні рівня платоспроможності підприємство повинно проводити пошук збільшення внутрішніх резервів по збільшенню прибутковості підприємства та більш повного використання виробничої потужності підприємства та підвищення конкурентоздатності товарів та зниження собівартості товарів, при більш раціональному використанні фінансових та матеріальних ресурсів.

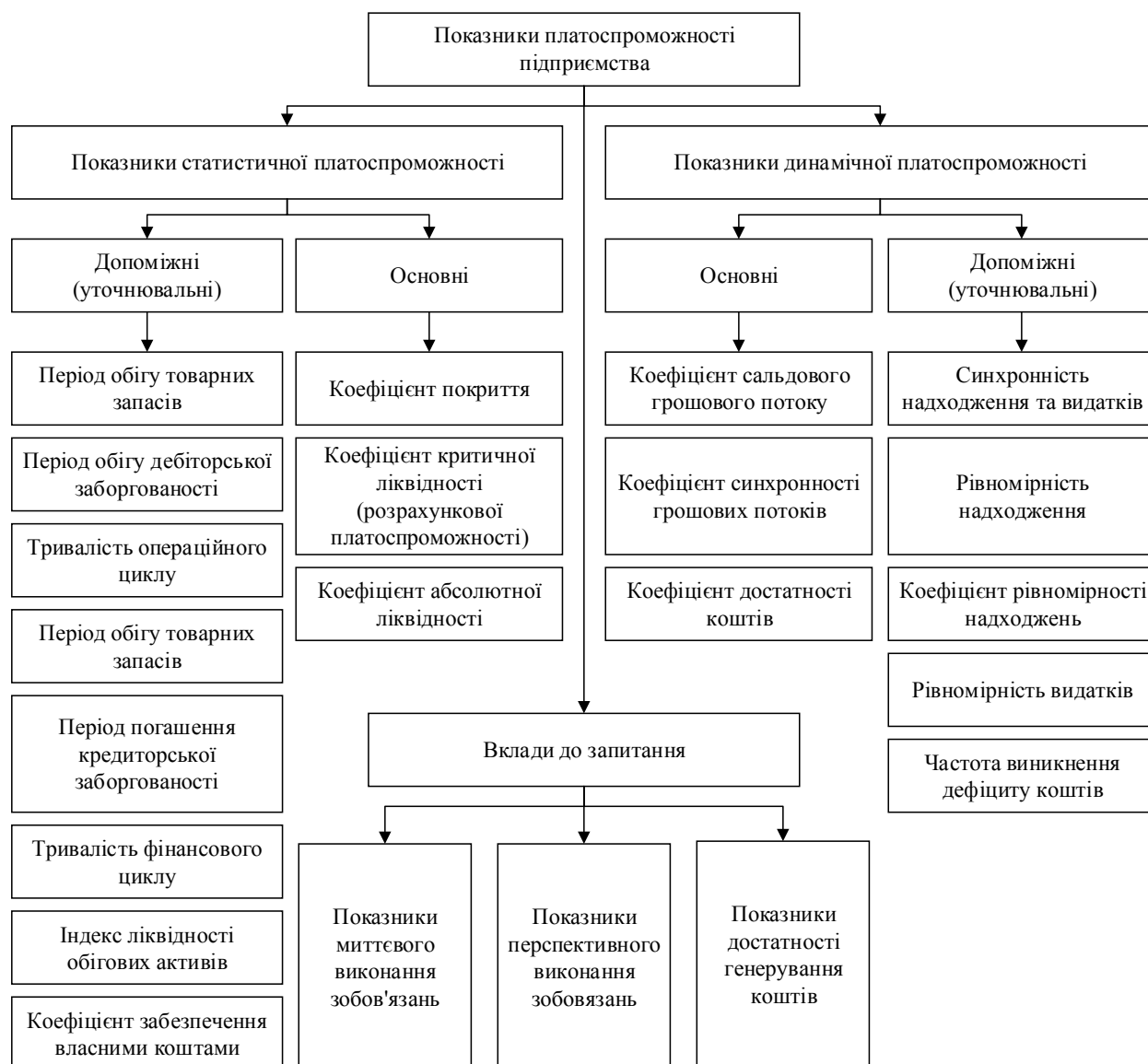


Рис. 1.7. Показники платоспроможності підприємства [97, с.58]

При цьому основну увагу треба приділяти впровадженню нових технологій, які допоможуть підвищити потужність підприємства, також зараз дуже актуальним є впровадження ресурсозберігаючих технологій, тобто використання вторинної сировини, тому що впровадження цих нових технологій допоможе в економії ресурсів та скороченню непродуктивних витрат і втрат.

Важливість для підприємства підтримувати платоспроможний стан у будь-який момент часу для задоволення вимог кредиторів, інвесторів, державних контролюючих установ, вимагає обґрунтування концептуальних засад управління платоспроможністю, що передбачає вирішення основних завдань (рис. 1.8.).



Рис. 1.8. Основні завдання управління платоспроможністю підприємства [51, с.257]

Виходячи з рис. 1.8., завдання управління платоспроможністю покликані вирішити ряд питань: визначити за рахунок яких ресурсів буде забезпечена платоспроможність підприємства; яким чином буде формуватися стратегія управління платоспроможністю. Під забезпеченням платоспроможності підприємства слід розуміти систематичні заходи організаційного характеру, націлені на ефективне управління платоспроможністю підприємства, оперативне виявлення ознак неспроможності здійснення обов'язкових платежів у встановлений термін та створення передумов для своєчасного подолання цієї проблеми.

Отже, методи управління ліквідністю та платоспроможністю тісно пов'язані. Причинами незадовільних показників ліквідності є недостатня кількість обігових коштів, великий об'єм поточних зобов'язань, надмірна дебіторська заборгованість, тощо. Якщо показники ліквідності нижчі за нормативні значення то підприємства буде мати проблеми з платоспроможністю.

### 1.3. Механізм управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

В умовах ринкової економіки діяльність кожного господарюючого суб'єкта стає предметом уваги значного кола інших сторін, зацікавлених у результатах його функціонування.

На основі доступної фінансово-облікової інформації партнери підприємства, інвестори, державні органи, керівництво прагнуть адекватно оцінити його фінансовий стан. Усе це значно збільшує роль аналізу їхнього фінансового стану: створення, розміщення і використання фінансових ресурсів [103, с.208].

Зовнішнім виявом фінансової стійкості є платоспроможність, тобто можливість наявними ресурсами своєчасно погасити свої платіжні зобов'язання. Оцінка платоспроможності здійснюється на основі характеристики ліквідності поточних активів, тобто часу, необхідного для перетворення їх у готівку.

Завданнями управління ліквідністю є [103, с. 208]:

1. Здійснення діагностики рівня (стану) ліквідності, оцінка впливу дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на ліквідність підприємства.
2. Управління активами за термінами погашення.
3. Управління вартістю ресурсів, які використовуються для забезпечення ліквідності, прогнозування потреби в ліквідних коштах.

Ефектом від упровадження факторингу є перетворення дебіторської заборгованості на вільні для обігу грошові кошти, що сприяє поліпшенню ліквідності, у зв'язку з чим з'являється можливість отримання знижок у своїх постачальників (рис. 1.9.).

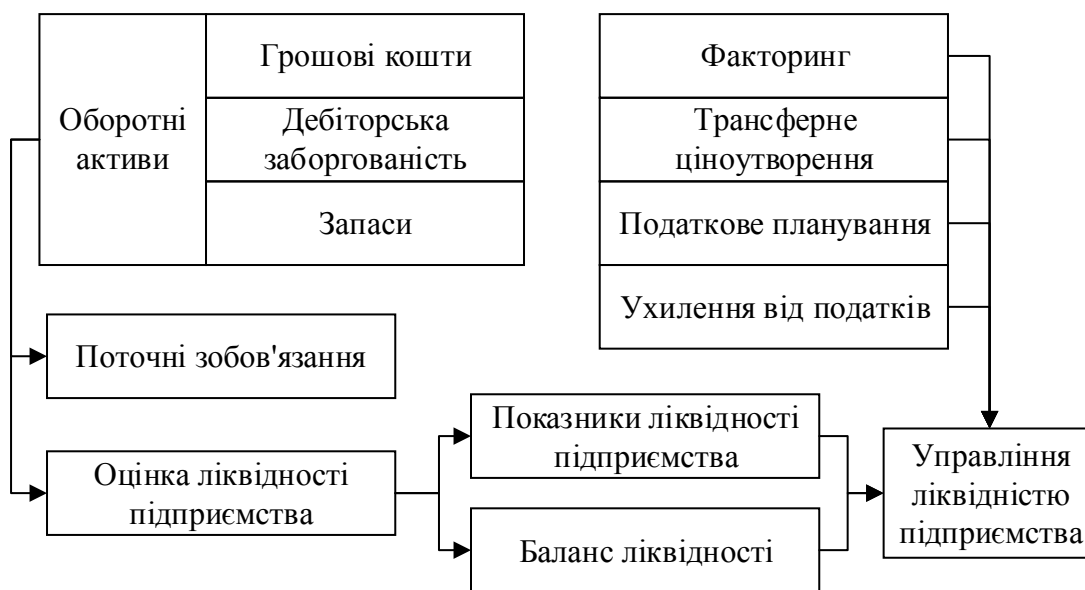


Рис. 1.9. Засоби вирішення проблем у процесі оцінки та управління ліквідністю підприємства [60]



Управління із застосуванням фінансового механізму може досягти необхідного результату лише за поєднання доцільно спрямованого взаємовпливу всіх його елементів. Для цього він повинен відповідати таким вимогам [80, с.161]:

- 1) налаштованість кожного елемента фінансового механізму на виконання властивого йому навантаження;
- 2) спрямування дії усіх елементів фінансового механізму для забезпечення інтересів усіх суб'єктів фінансових відносин;
- 3) взаємозв'язок усіх елементів фінансового механізму різних вертикальних і горизонтальних рівнів;
- 4) своєчасність реакції елементів фінансового механізму вищого рівня на зміни, що відбуваються під впливом елементів нижчого рівня.

Механізм формування потоків грошових коштів як основи формування ліквідності та платоспроможності підприємства має таку послідовність [23]:

- 1) на першому етапі господарської діяльності підприємства здійснюється залучення платіжних засобів, джерелом яких можуть бути ринки капіталів та грошових засобів. Ці ліквідні засоби відображаються як збільшення майна підприємства у вигляді коштів і як збільшення капіталу;
- 2) на другому етапі платіжні засоби використовуються (інвестуються) у закупівлі необхідних виробничих ресурсів. Отримані ззовні платіжні засоби витрачаються на устаткування, сировину, товари та послуги. При цьому відбувається перегрупування у структурі майна: відтіканню грошових засобів (номінальних благ) протистоїть приток матеріальних, нематеріальних (реальних) цінностей;
- 3) на третьому етапі придбані виробничі ресурси використовуються для виготовлення продукції чи надання послуг;
- 4) на четвертому етапі відбувається вивільнення платіжних засобів за рахунок реалізації вироблених благ на ринках збуту. У результаті відтікання готових (реальних) продуктів забезпечується приток ліквідних засобів у формі виручки від реалізації, валового доходу;
- 5) на п'ятому етапі, інвесторам повинні бути перераховані отримані у результаті обороту грошові надходження, включаючи первинне фінансування на грошовому ринку або ринку довгострокового кредиту. Відтікання фінансових коштів на користь кредиторів (погашення боргів) і власників

капіталу (розподіл дивідендів) відображаються як зменшення вартості майна і капіталу підприємства.

Поняття фінансового механізму управління ліквідністю та його елементів є досить різноманітними, тому пропонуємо розглядати структуру фінансового механізму управління ліквідністю підприємства, спираючись на чотири основні складові: елементи забезпечення, політику підприємства, інструменти управління ліквідністю та ризик-менеджмент ліквідності (рис. 1.10).



Рис. 1.10. Основні складові фінансового механізму управління ліквідністю підприємства [103, с.210]

Виходячи з рис. 1.10. фінансовий механізм управління ліквідністю підприємства визначається, як сукупність фінансових відносин між об'єктами і суб'єктами управління ліквідністю підприємства через застосування фінансових методів та відповідного забезпечення, що сприяють підтримці достатнього рівня ліквідності при максимізації дохідності підприємства.

При наявності на підприємстві системи трансфертного ціноутворення можна правильно визначити доходи та витрати підрозділів, а отже, і його прибутковість. Такий метод визначення фінансового результату підрозділу має реальний характер і дає можливість регулювати внутрішні економічні відносини підприємства ринковими засобами [12, с.6].

Податкове планування за умови його правильної організації дає можливість звести до мінімуму податкові зобов'язання, максимально збільшити прибуток та ефективно керувати грошовими потоками, що, як наслідок, сприяє поліпшенню ліквідності на підприємстві [67].

Ухилення від податків як складова податкового планування базується на наступних інструментах: використання податкових пільг; використання податкових лазівок; використання спеціально розроблених схем, оптимізації податкових платежів, які, зазвичай, і є основним інструментом податкового планування [11, с.93].

Показникам ділової активності притаманні такі властивості, як зіставність (показник виявляється за умов зіставлення одного об'єкта з іншим) і динамічність (показник не може розглядатися як довгострокова характеристика незалежно від ефективності діяльності підприємства) [103, с.210].

На рис. 1.11 представлено мету та завдання управління платоспроможністю.

Згідно з рис. 1.11. ціллю управління та забезпечення платоспроможності підприємства є забезпечення безперервного економічного розвитку, оптимізація структури та джерел формування майна підприємства шляхом забезпечення збалансованості грошових потоків, показників фінансової стійкості та ділової активності.

Збалансована структура джерел формування капіталу є беззаперечною запорукою забезпечення довгострокової платоспроможності виробничо-економічної системи. Формування достатньої частки власного капіталу у складі джерел фінансування є гарантом постійної можливості підприємства погашати свої зобов'язання.

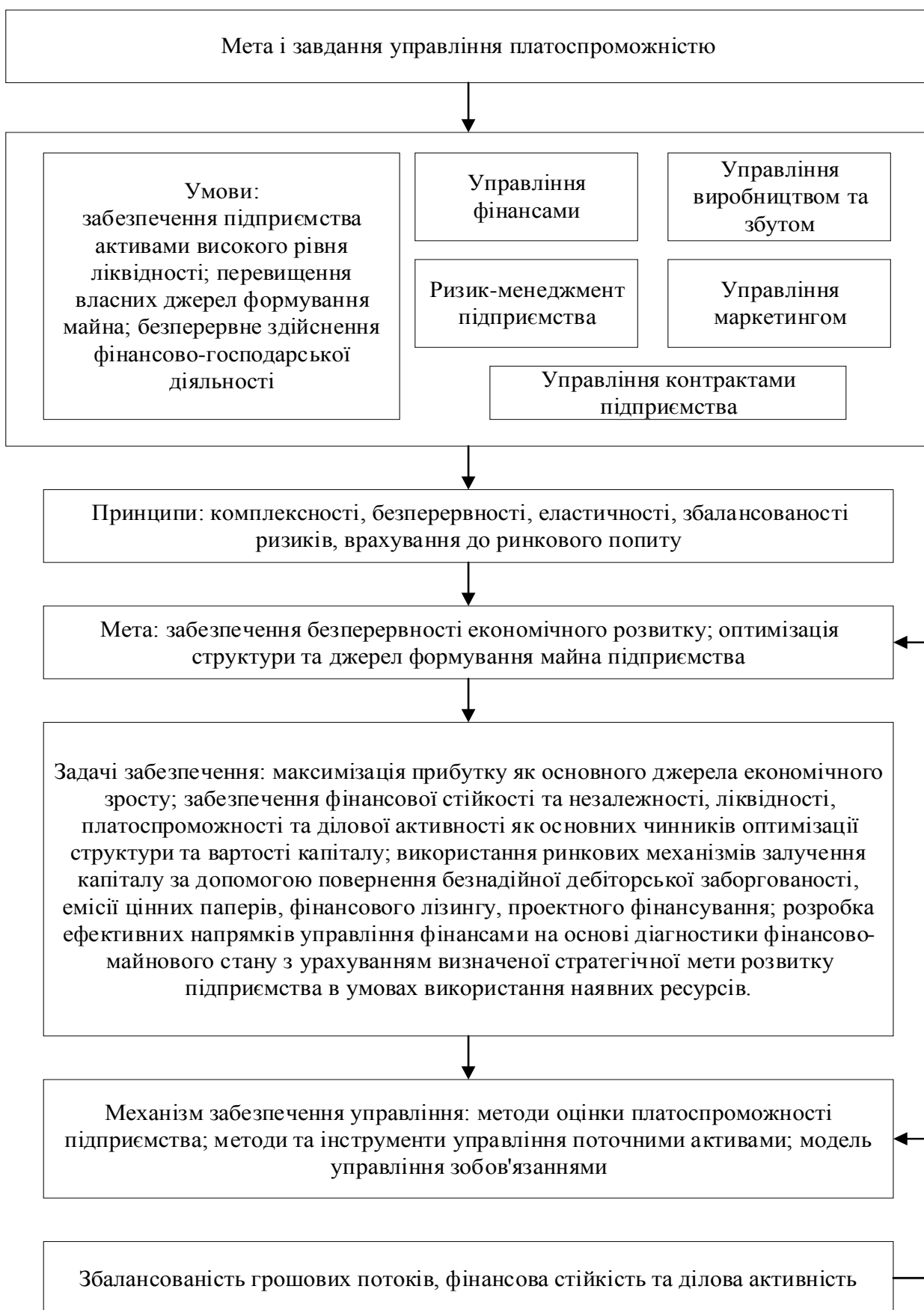


Рис. 1.11. Управління та забезпечення платоспроможності підприємства [36, с.3]

Процедури механізму забезпечення платоспроможності підприємства зображено на рис. 1. 12.



Рис. 1.12. Базові процедури механізму забезпечення платоспроможності підприємства [69]

Виходячи з рис. 1.12, управління платоспроможністю здійснюється відповідно до поставлених цілей, обґрунтування яких є початковим етапом формування системи управління платоспроможністю підприємства, а також в умовах мінливості зовнішнього конкурентного середовища та впливу різноманітних об'єктивних та суб'єктивних зовнішніх та внутрішніх чинників.

Фінансове становище підприємства є відображенням ліквідності та платоспроможності підприємства [37, с. 31]. Для кращого розуміння місця грошових потоків у системі платоспроможності підприємства наведена схема залежностей між ними (рис.1.13).

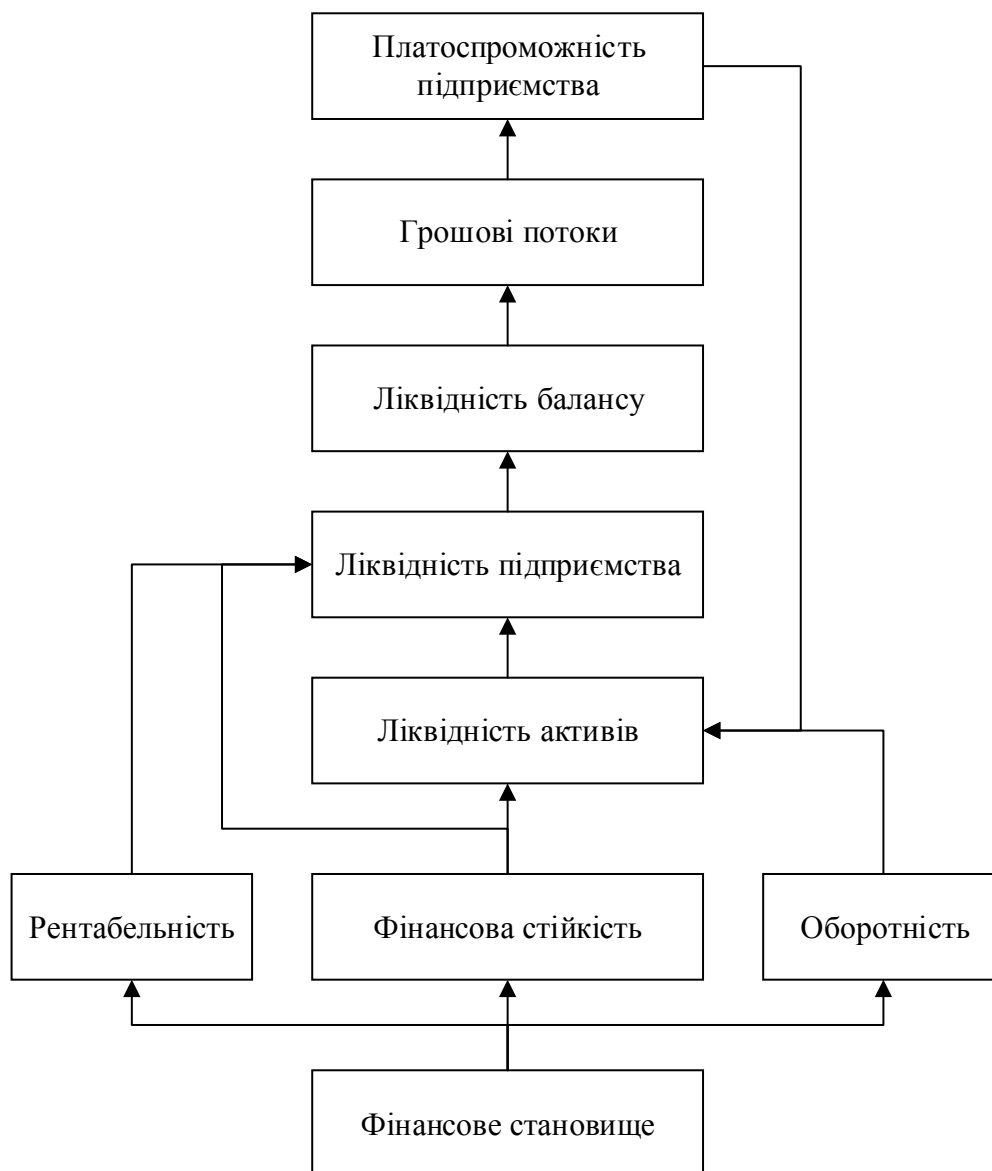


Рис. 1.13. Взаємозв'язок грошових потоків у системі платоспроможності підприємства [37, с.31]

Наведена на рис. 1.13 схема характеризує ієрархію показників фінансового стану підприємства щодо платоспроможності. Рентабельність відображає ефективність господарської діяльності, але розмір прибутку не є першорядним фактором для забезпечення платоспроможності. Прибуток через збільшення власного оборотного капіталу може використовуватися для збільшення оборотних активів, тобто підвищувати ліквідність підприємства. Оборотність на платоспроможність впливає не прямо, а опосередковано, через ліквідність активів, забезпечуючи швидкість їх трансформації в гроші в процесі кругообігу коштів, і через грошові потоки.

## Висновки до розділу 1

На основі узагальнення та аналізу праць вітчизняних і зарубіжних фахівців з питань сутності ліквідності та платоспроможності підприємства доведено, що ліквідність та платоспроможність підприємства є складними динамічними поняттями, в яких поєднуються здатність у повному обсязі та у визначений термін розраховуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових коштів та інших активів та спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність. Ліквідність – це платоспроможність постачальника і його здатність забезпечити своєчасне виконання боргових зобов'язань. Ліквідність – це спроможність ринку реалізувати цінні папери без істотної зміни цін. Управління платоспроможністю підприємства ми можемо представити як процес управління активами і пасивами підприємства, до яких відносять: грошові кошти, дебіторську та кредиторську заборгованість, запаси, поза оборотні активи, залучені ресурси та власний капітал. На сучасному етапі дуже важливою є така характеристика, як платоспроможність, тому що діяльність підприємств ускладнюється тривалою кризою неплатежів, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості. Тому аналіз платоспроможності є надзвичайно важливим показником для забезпечення подальшої діяльності та розвитку підприємства на конкурентному ринку. Враховуючи різні підходи до визначення ліквідності та платоспроможності підприємства удосконалена та обґрунтована класифікація факторів, що спричиняють вплив на рівень ліквідності та платоспроможності. Запропонована загальна класифікація факторів, яка дозволяє системно управляти внутрішніми факторами та одночасно контролювати динаміку впливу факторів макроекономічного рівня.

Таким чином, основне призначення управління ліквідністю та платоспроможністю полягає в тому, щоб:

забезпечити раціональну збалансованість активів (засобів) і пасивів (джерел фінансування) підприємства. Інакше кажучи, забезпечити стійку і економічно виправдану відповідність джерел фінансування активам;

збалансувати надходження і виплати платіжного обігу, тобто забезпечити достатність платіжних засобів для виконання всіх зобов'язань підприємства як за термінами, так і за обсягом.

## 2. АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТЕКСТИЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

### 2.1. Аналіз сучасного стану текстильної галузі

Легка промисловість є однією з найперспективніших галузей економіки, оскільки забезпечує весь господарський комплекс України. На жаль, стан легкої промисловості в країні сьогодні є незадовільним через постійний дефіцит фінансових ресурсів; її частка в промисловому виробництві є дуже незначною.

Підприємства легкої промисловості орієнтовані на споживача, тому вони поширені на території всієї України. Зараз в країні функціонують понад 2,3 тисяч підприємств легкої промисловості, де працюють близько 85 тисяч працівників. Слід зазначити, що більш ніж 90% зайнятих у галузі – жінки.

Легка промисловість України включає в себе три основні групи виробництв [42]:

1. Текстильне виробництво;
2. Виробництво одягу;
3. Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших.

Однією з провідних галузей легкої промисловості є текстильна. Ця галузь займає важливе місце у виробництві суспільного продукту. Розвиток текстильної промисловості має великий вплив на забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва товарів народного споживання [42].

Аналіз динаміки випуску реалізованої продукції текстильної промисловості України показує, що з 2014 по 2019 роки обсяги цієї продукції збільшились на 4538,8 млн. грн., тобто більше, ніж в 2 рази. За останні 4 роки спостерігається інтенсивне збільшення обсягів виробництва у вартісному вираженні, так за період 2014-2018 роки виробництво зростало щорічно в середньому на 1173 млн. грн. або на 26%, за 2019 рік спостерігається скорочення обсягу реалізованої продукції майже на 2% порівняно з 2018 роком (рис. 2.1).

Як бачимо з рис. 2.1 загалом простежується позитивна динаміка, об'єм реалізованої продукції зростає. Що є позитивним фактором для розвитку економіки України.



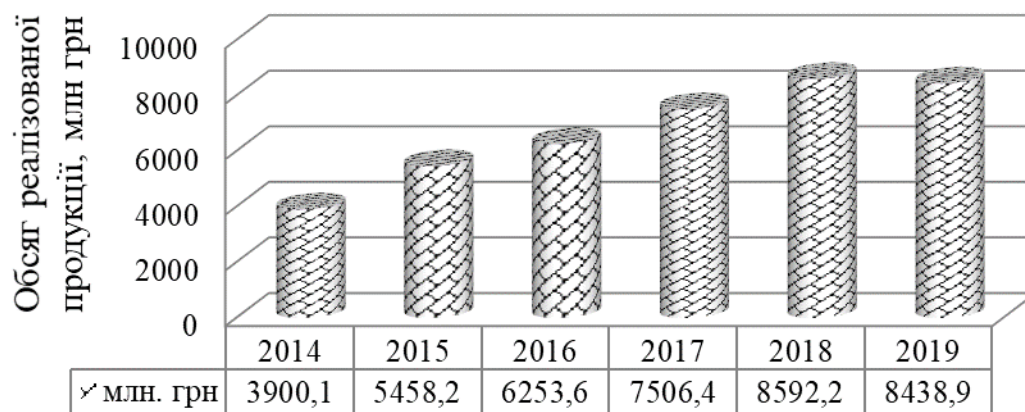


Рис. 2.1. Динаміка текстильної промисловості за 2014 – 2019 рр.[на основі даних 63]

Розглянемо рівень виробництва продукції текстильної промисловості. Дані за січень–жовтень 2017-2019 р. щодо обсягів нових замовлень на текстильне виробництво, у т.ч. іноземних замовлень, наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Обсяги замовлень на виробництво  
промислової продукції за січень-жовтень 2017-2019 років

Місяці, рік	Обсяг нових замовлень на виробництво текстильної продукції	З нього обсяг іноземних замовлень	
		млн.грн.	у % до обсягу нових замовлень за видом діяльності
січень-жовтень 2019 р.	5363,5	1813,9	33,8
січень-жовтень 2018 р.	5586	1730,9	31
січень-жовтень 2017 р.	4884,6	1535	31,4

Згідно з табл.2.1 обсяги замовлень за період 2017-2018 років збільшився на 701,4 млн. грн, із них 195,9 млн. грн іноземні замовлення. У 2019 році кількість вітчизняних замовлень скоротилося на 222,5 млн. грн., а кількість іноземних замовлень збільшилась на 83 млн. грн.

Існує відносний показник динаміки обсягу текстильного виробництва, що показує його підйом або спад – це індекс текстильного виробництва, який визначається у вигляді відношення поточного обсягу виробництва в грошовому вираженні до обсягу текстильного виробництва в попередньому періоді. За

даними Державної служби статистики України можна порівняти цей показник за текстильною промисловістю, прослідковуючи кілька останніх років (рис.2.2).

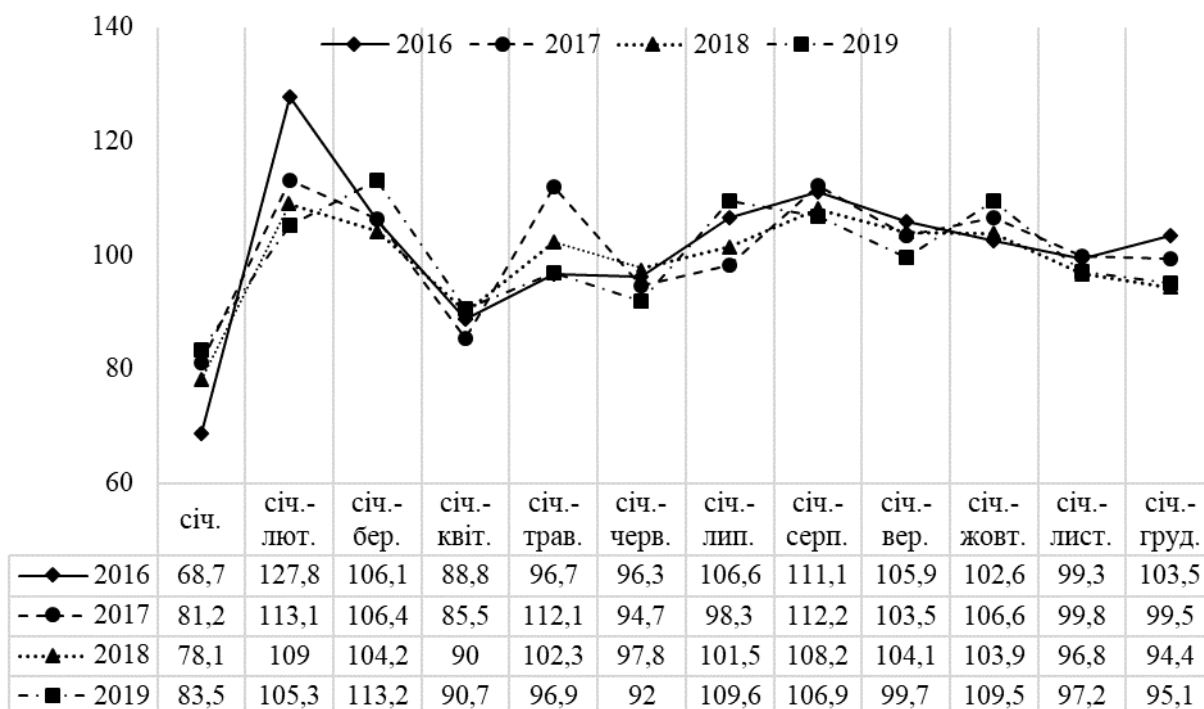


Рис. 2.2. Графік динаміки індексу текстильного виробництва по місяцях за 2016–2019 рр., %

З рис. 2.2 можна побачити, що виробництво тканин у 2016-2019 роках в основному здійснюється на одному рівні.

Охарактеризуємо динаміку обсягів виробництва текстильної промисловості України за 2014-2019 роки, що наведена у табл. 2.2.

Проаналізувавши дані табл. 2.2, можна стверджувати про стабільне щорічне зростання місткості ринку в період 2014-2019 рр. На кінець 2019 року об'єм ринку досягнув майже 216% 2014 роком.

Таблиця 2.2

Динаміка текстильної промисловості за 2014-2019 рр. [розроблено автором на основі даних 63]

Тип виробництва	У % до попереднього року					
	2015	2016	2017	2018	2019	2019 до 2014
Текстильне виробництво	140	115	120	114	98	216

Як бачимо з табл. 2.2, тенденція обсягу виробництва цілком і повністю позитивна, що дає передумови для подальшого дослідження економічних характеристик цієї галузі. Зокрема, за досліджуваний період відбувається зростання галузі, тенденція зберігається і можна прогнозувати, що обсяг ринку надалі буде зростати.

Такі дані свідчать про необхідність надалі розвивати ринок текстильного виробництва, збільшувати обсяги експорту закордонним торгівельним партнерам. Це дасть додатковий прибуток України та збільшить позиції підгалузі серед інших галузей господарства України.

Зокрема, в м. Харкові функціонує підприємство ТОВ «VLADI», продукція якого відноситься до текстильної галузі.

Наразі «VLADI» є одним із найбільших у Європі виробників вовняних пледів та ковдр найвищої якості.

Починаючи з 2003-го року під торговою маркою «VLADI» випускаються чистощерстяні та напівшерстяні ковдри та пледи, покривала і палантини, стьобані ковдри й матраци. Всі вироби виготовляються з найкращої вовни новозеландських та українських овець, альпаки, а також із вовни з доданням акрилу [65].

Пледи і ковдри виробництва ТОВ «VLADI» неодноразово відзначалися найвищими нагородами на міжнародних та всеукраїнських конкурсах, виставках та ярмарках.

Історія ТОВ «VLADI» починається у 1933 році, коли в Харкові створюється промартіль «Текстиль-ткань».

У 1960 році на базі промартілі створюється «Харківська прядильно-ткацька фабрика» (ХПТФ).

У 1978 році підприємство увійшло до складу Харківського виробничо-вовняного об'єднання «Червона нитка». У 2002 році підприємство було приватизовано.

У травні 2003 року реєструється ТМ «VLADI». У цьому ж році підприємство отримує сертифікат відповідності міжнародному стандарту ISO 9001:2000 і нормативним документам ДСТУ ISO 9001:2000.

У 2004 році до складу «VLADI» увійшла Березанська суконна фабрика, що дозволило збільшити виробничі потужності компанії та розширити асортимент продукції.

У 2006 році на підприємстві прийнята Програма модернізації до 2011 року. Для її реалізації були запрошені італійські фахівці. За період з 2006 по 2010 роки було закуплено та встановлено обладнання таких виробників [65]:

1. підготовче обладнання – «DELL'ORCO & VILLANI» (Італія);
2. прядильне виробництво – «GATTAI» (Італія), «BONINO» (Італія), «DEL PIANO» (Італія), «SAVIO» (Італія), «BEFAMA» (Польща);
3. ткацьке виробництво – «SMIT» (Італія), «STÄUBLI» (Швейцарія), «GEMATEX» (Німеччина), LAFER (Італія);
4. оздоблювальне виробництво – «KRANZ» (Німеччина), «FAMIT» (Італія), «VANNINI» (Італія), «NYOVO» (Італія), «PIGNONE» (Італія).

Проведена модернізація вже дозволила збільшити обсяги виробництва на 60%, значно підвищити якість продукції, розширити асортимент, ввести нові товарні групи. У 2011 році продовжується реалізація Програми модернізації підприємства. На разі «VLADI» є одним з найбільших у Європі виробників вовняних пледів та ковдр найвищої якості.

Вважаємо за необхідне представити фінансовий результат ТОВ «VLADI» в динаміці задля того, щоб мати увагу про фінансовий стан підприємства (табл. 2.3). Дані взято з фінансової звітності, яка наведена в додатках А-Е.

Таблиця 2.3

## Динаміка фінансових результатів ТОВ «VLADI»

Показник	Значення показника за роками, тис. грн			
	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.
Чистий дохід від реалізації продукції	148362	155978	174353	187115
Собівартість продукції	115284	126150	139747	144835
Валовий прибуток (збиток)	33078	29828	34606	42280
Фінансовий результат від операційної діяльності	7826	8493	6932	6965
Фінансовий результат до оподаткування	7957	8501	7086	7287
Чистий прибуток (збиток)	6525	6971	5810	5975

З табл. 2.3 ми бачимо, що дохід від реалізації продукції постійно зростає, валовий прибуток теж має позитивну тенденцію. З 2016 до 2017 року було зростання чистого прибутку, за період 2017-2018 зменшення на 17% після чого, в 2019 відбулося зростання 3% порівняно з 2018 роком. Причиною таких змін є збільшення операційних витрат, на погашення яких витрачаються майже всі надходження.

Структуру доходів та витрат ТОВ «VLADI» наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

## Структура доходів та витрат ТОВ «VLADI» в 2019 році

Показник, тис. грн.	2019 р.	2018 р.	Зміна показника, тис. грн	Зміна показника, %
Валовий прибуток	42280	34606	7674	122,2
Операційні доходи	6965	6932	33	100,5
Адміністративні витрати	4655	3203	1452	145,3
Операційні витрати	97556	95684	1872	102,0
Інші доходи	3240	1549	1691	209,2
Інші витрати	2918	2845	2918	102,6
Витрати з податку на прибуток	1312	1275	37	102,9
Чистий прибуток	5975	5810	165	102,8

Проаналізувавши показники, наведені в табл. 2.4, ми прийшли до висновку, що підприємство нарощує виробництво. На 22,2% відбулося зростання валового прибутку з 34606 тис. грн. до 42280 тис. грн., інших доходів в 2 рази, з 1549 тис. грн. до 324 тис. грн., та інших статей пов'язаних з надходження коштів.

Також слід зазначити, що витрати теж зросли, відмітимо збільшення адміністративних витрат на 45,3%, а саме, з 3203 тис. грн. до 4655 тис. грн. Інші показники мають збалансоване зростання і не виділяються зі структури. В табл. 2.5 зазначений обсяг реалізованої продукції підприємства за 2019 р.

Таблиця 2.5

Обсяг реалізованої продукції підприємства за 2019 рік  
(планований/фактичний)

Обсяг реалізованої продукції в діючих оптових цінах (без ПДВ), тис. грн		
План	Факт	% виконання запланованих показників
187115	180000	104,0

Керівництво ТОВ «VLADI» відповідально підходить до планування роботи підприємства, так з табл. 2.5 ми бачимо, що за результатами 2019 року було перевиконано план на 4%.

Основними видами економічної діяльності є [64]:

Код КВЕД 13.10 Підготування та прядіння текстильних волокон;

Код КВЕД 13.20 Ткацьке виробництво;

Код КВЕД 13.30 Оздоблення текстильних виробів;

Код КВЕД 13.92 Виробництво готових текстильних виробів, крім одягу (основний);

Код КВЕД 13.95 Виробництво нетканих текстильних матеріалів і виробів із них, крім одягу;

Код КВЕД 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

Код КВЕД 47.99 Інші види роздрібною торгівлі поза магазинами;

Код КВЕД 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна.

Варто відзначити, що ТОВ «VLADI» в основному, для фінансування своєї діяльності використовує власні кошти, а в структурі загальних зобов'язань підприємства значно передбачають короткострокові. Це добре, так як підприємство має запас грошових коштів для того, щоб швидко розрахуватись за товари, роботи, послуги.

Підприємство займається модернізацією основних засобів, що і збільшує його витрати. Керівництво підприємства розраховує, що модернізація може принести додатково прибуток компанії. Підприємство функціонує ефективно, тенденція рентабельності висока.

З економічної точки зору, текстильна промисловість в 2018 році займає 3/5 галузі легкої промисловості.

Отже, українські підприємства текстильної промисловості мають достатній потенціал для збільшення обсягів випуску продукції, але вони не в змозі конкурувати із закордонними виробниками, що мають кращі умови господарювання. На нашу думку, основними перспективними напрямками розвитку підприємств текстильної галузі легкої промисловості України можуть стати [87, с.57]:

1. Застосування міжнародної сертифікації продукції та стандартизації процесів виробництва як складових управління якістю;

2. Впровадження ефективного управління витратами та зниження собівартості продукції;

3. Удосконалення рівня організації виробництва з використанням модернізованого устаткування та новітнього програмного забезпечення;

4. Використання сучасних технологій виробництва та зменшення тривалості виробничого процесу.

Також варто впроваджувати зарубіжний досвід, концепції та механізми стратегічного управління. Але вони можуть бути високоефективними лише в тому випадку, якщо це дійсно прогресивний досвід, який використовується з урахуванням умов конкретного підприємства. Крім того, стратегічні управлінські системи повинні бути достатньо гнучкими для адаптування до раптових змін зовнішнього оточення.

2.2. Групування підприємств текстильної галузі за критерієм стану їх ліквідності та платоспроможності

Формування ефективної моделі економічного розвитку підприємств текстильної галузі неможливе без застосування нових організаційних підходів і процедур, одним з яких є кластерний аналіз. Останній сьогодні набуває особливої актуальності в ході проведення різноманітних групувань та відборів, що свідчить про доцільність його застосування для формування вибірки типових текстильних підприємств.

Актуальність застосування кластерного аналізу полягає в тому, що кластеризація тих самих об'єктів за допомогою різноманітних математичних залежностей порівняно з простим типовим відбором дає змогу точніше та науково обгрунтовано підійти до вибору типових представників тієї чи іншої групи (кластера) [9, с.415].

Кластерний аналіз – це сукупність методів, що дають змогу класифікувати багатовимірні спостереження, кожне з яких представлене набором величин (векторів), що його характеризують [9, с.416]

Він являє собою багатоетапну статистичну процедуру, яка класифікує об'єкти або спостереження в однорідні групи. Визначень самого кластера є досить багато, проте вони істотно не відрізняються. В найзагальнішому розумінні під кластером прийнято розуміти мережеву структуру з особливістю географічної локації, за якої учасники кластера пов'язані спільними економічними інтересами і певною корпоративною культурою взаємодії [88, с.57].

Метод кластерного аналізу буде використовуватись з метою поділу досліджуваних підприємств на фінансово стійких та тих, що знаходяться в кризі [39, с.125].

Для проведення кластерного аналізу було обрано десять підприємств текстильної галузі. Опис діяльності кожного підприємства наведений в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Опис діяльності підприємств, обраних для проведення кластерного аналізу

Назва підприємства	Опис діяльності
1	2
ТОВ «VLADI»	Підприємство випускає чистошерстяні і напівшерстяні ковдри і пледи, покривала і палантини, стьобані ковдри і матраци. Всі вироби виготовляються з найкращої вовни новозеландських та українських овець, альпаки, а також з вовни з додаванням акрилу.
Публічне акціонерне товариство Коростишівське підприємство «Кортекс»	Підприємство спеціалізується на виробництві бавовняних тканин, а також займається посередництвом в торгівлі товарами широкого асортименту.
Приватне акціонерне товариство «Шкірсировинний завод»	Підприємство займається виробництвом продукції з натуральної шкіри. Спеціалізується на виробництві взуття, оптової торгівлі шкірсировиною, шкурами та шкірою, вичинкою та фарбуванням хутра.
Публічне акціонерне товариство «Гоголівська стрічковкацька фабрика»	Підприємство спеціалізується на виробництві різних стрічковкацьких виробів (стрічок атласних, текстильних, бандажних, ремінних, веретенних, корсажних, для головних уборів, капронові, для окантовки матраців і т.д.), використовуючи в своїй роботі різні види сировини: бавовняну пряжу; поліамідні, поліефірні, поліпропіленові нитки.
Публічне акціонерне товариство «Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика»	Підприємство виробляє постільну білизну, одяг для дітей і дорослих, ковдри, пледи і покривала, наматрацники, махрові вироби, подушки, текстиль для кухні, тканини і пряжу.
Приватне акціонерне товариство «Житомирська фабрика нетканних матеріалів «Тетерів»	Підприємство займається випуском нетканних матеріалів. Фабрика пропонує виробництво матраців в основі яких лежить губчаста гума, матеріали нетканого типу показник поверхневої густини яких становить понад 150 г/м, виробництво вовняних пледів, виробництво ковдр, а також постачання гарячої води та постачання пари.
Приватне акціонерне товариство «Трикотажна фірма «Промінь»	Підприємство здійснює посередницьку діяльність у торгівлі одягом у спеціалізованих магазинах, виробляє трикотажне полотно, спідній одяг та надає в оренду й експлуатацію власне чи орендоване нерухоме майно.



1	2
Приватне акціонерне товариство «Рівненська фабрика нетканих матеріалів»	Фабрика має великий асортимент продукції, його можна поділити на кілька основних напрямків за функціональним призначенням. Продукція фабрики широко використовується у будівельному виробництві, будівництві та ремонті доріг, автомобілебудуванні (шумоізоляція салону), при прокладанні магістральних трубопроводів, у рослинництві, для виготовлення м'яких меблів та матраців на пружинних блоках, для пошиття одягу та взуття та багато для чого іншого.
Приватне акціонерне товариство «Трикотажна фабрика «Роза»	Підприємство має широкий вибір продукції, кілька способів здійснення покупки (роздріб і опт), надає послуги якісного пошиття трикотажних виробів.
Приватне акціонерне товариство «Фабрика технічних тканин «Технофільтр»	Підприємство виготовляє тканини бавовняні, поверхнева щільність більше 200 г/м <sup>2</sup> , з одноколірних ниток: для технічного та промислового використання, а також займається торгівлею текстильними товарами в спеціалізованих магазинах.

Отже, як бачимо з табл.2.6, обрані для дослідження підприємства мають схожі види діяльності.

Для реалізації цього методу було використано відносні величини — насамперед коефіцієнти поточної та абсолютної ліквідності та коефіцієнт оборотності оборотних активів, які представлені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Початкові дані для проведення кластерного аналізу [на основі даних 62]

Назва підприємства	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт оборотності оборотних активів
1	2	3	4
ТОВ «VLADІ»	0,02	2,59	0,89
Публічне акціонерне товариство Коростишівське підприємство «Кортекс»	13,65	18,70	0,81
Публічне акціонерне товариство «Гоголівська стрічковка фабрика»	0,43	12,98	1,03
Публічне акціонерне товариство «Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика»	0,13	10,49	1,65
Приватне акціонерне товариство «Житомирська фабрика нетканих матеріалів «Тетерів»	0,13	2,25	1,58
Приватне акціонерне товариство «Рівненська фабрика нетканих матеріалів»	0,01	0,57	3,05

1	2	3	4
Приватне акціонерне товариство «Шкірсировинний завод»	0,01	1,35	0,81
Приватне акціонерне товариство «Трикотажна фірма «Промінь»	0,97	2,41	4,86
Приватне акціонерне товариство «Трикотажна фабрика «Роза»	0,35	1,26	1,09
Приватне акціонерне товариство «Фабрика технічних тканин «Технофільтр»	1,29	7,30	1,50

Коефіцієнти поточної та абсолютної ліквідності були обрані так як допомагають визначити стан платоспроможності підприємства.

Коефіцієнт поточної ліквідності, який відповідає нормативу, свідчить про добрий стан платоспроможності, адже оборотних активів достатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями.

Це веде до зростання довіри до підприємства з боку кредиторів, постачальників, інвесторів і партнерів. Але коефіцієнт абсолютної ліквідності не відповідає нормативним значенням від 0,1 до 0,2.

Більш низький показник вказує на те, що підприємство не зможе вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів настане незабаром.

Показник оборотності оборотних активів має тенденцію до зниження, що веде до зростання потреби в фінансових ресурсах.

В умовах відсутності доступу до дешевих фінансових ресурсів це призведе до збільшення фінансових витрат підприємства.

Якщо значення показника є низьким, то резерви його підвищення можуть бути наступними [75, с.150]:

- 1) зниження суми виробничих запасів до мінімально допустимого рівня, який забезпечить безперебійність операційного процесу;
- 2) стимулювання збуту і зниження суми запасів готової продукції і товарів;
- 3) здійснення заходів щодо прискорення погашення дебіторської заборгованості;
- 4) інше.

На рис. 2.3 представлені стандартизовані дані для проведення кластерного аналізу.

Data: Spreadsheet1* (10v by 10c)				
	1	2	3	4
	Кабсл	Кпоточл	Кооа	Var4
<b>ТОВ "VLADI"</b>	-1,17	0,84	-0,49	
Публічне акціонерне товариство Коростишівське підприємство "Кортекс"	0,28	0,94	-1,41	
Публічне акціонерне товариство "Гоголівська стрічковкацька фабрика"	-0,54	-0,42	-0,53	
Публічне акціонерне товариство "Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика"	-0,72	1,48	-0,40	
Приватне акціонерне товариство "Житомирська фабрика нетканних матеріалів "Тетерів"	-0,51	-0,49	-0,50	
Приватне акціонерне товариство "Рівненська фабрика нетканних матеріалів"	-0,67	-0,58	-0,22	
Приватне акціонерне товариство "Шкірсировинний завод"	-0,64	-0,37	-0,48	
Приватне акціонерне товариство "Трикотажна фірма "Промінь"	-0,62	-0,52	-0,34	
Приватне акціонерне товариство "Трикотажна фабрика "Роза"	-0,73	-0,34	-0,41	
Приватне акціонерне товариство "Фабрика технічних тканин "Технофільтр"	-0,64	-0,20	-0,62	

Рис. 2.3. Стандартизовані дані для кластерного аналізу

Далі здійснено кластерний аналіз на основі ієрархічної класифікації з використанням методу Варда. Кластерний аналіз, проведений методом Варда, дозволяє висунути гіпотезу про можливу кількість кластерів суб'єктів підприємства, що мають схожий фінансовий стан протягом аналізованого періоду. Результатом проведення кластеризації є дендрограма (рис. 2.4).

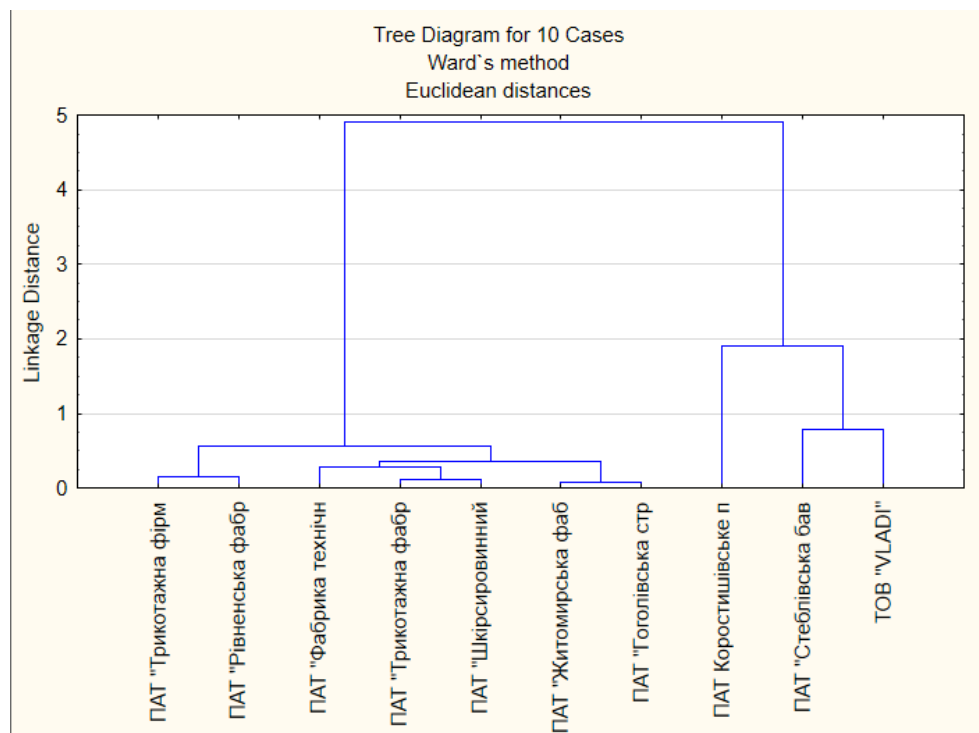


Рис. 2.4. Дендрограма класифікації за методом Варда (Уорда)

Згідно рис. 2.4, в результаті кластеризації за даним методом було виділено 3 кластери. На рис. 2.5 наведено графічне відображення середніх значень змінних для кластерів.

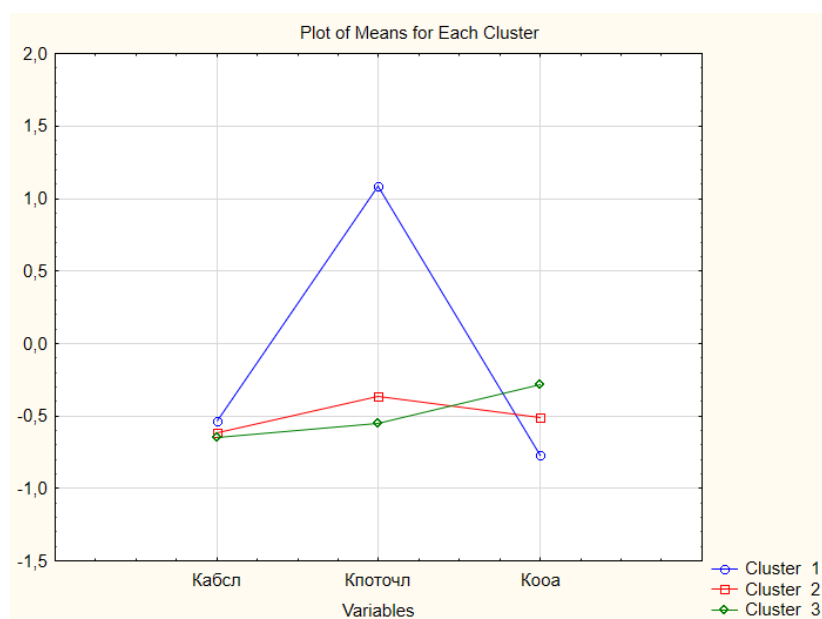


Рис. 2.5. Графік середніх значень для кластерів

З рис. 2.5 видно, що за результатами аналізу підприємства розподілилися на три кластери: найгостріша конкуренція існувала між підприємствами 3-го та 2-го кластеру. На рис. 2.6 представлені підприємства кожного кластеру.

Members of Cluster Number 1 (Spreadsheet9) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 3 cases	
	Distance
ТОВ "VLADI"	0,423748
ПАТ Коростишівське підприємство "Кортекс"	0,606391
ПАТ "Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика"	0,329668
Members of Cluster Number 3 (Spreadsheet9) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 2 cases	
	Distance
ПАТ "Рівненська фабрика нетканних матеріалів"	0,041651
ПАТ "Трикотажна фірма "Промінь"	0,041651
Members of Cluster Number 2 (Spreadsheet9) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 5 cases	
	Distance
ПАТ "Гоголівська стрічкоткацька фабрика"	0,055552
ПАТ "Житомирська фабрика нетканних матеріалів "Тетерів"	0,093596
ПАТ "Шкірсировинний завод"	0,023167
ПАТ "Трикотажна фабрика "Роза"	0,090887
ПАТ "Фабрика технічних тканин "Технофільтр"	0,115386

Рис. 2.6. Описові характеристики для кожного кластера

За результатами аналізу що наведений на рис.2.6, було визначено, що ТОВ «VLADI» належить до кластеру 1 разом з ПАТ Коростишівське підприємство «Кортекс» та ПАТ «Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика». Цей кластер має найкращі показники ліквідності, але найгірший

показник оборотності оборотних активів з усіх кластерів. Систематизуємо отримані результати в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Результати розподілу підприємств за рівнем  
фінансово-економічного стану

Фінансово-економічний стан підприємств	Характеристика кластерів з огляду на ліквідність та платоспроможність	Підприємства
Стабільна та ефективна діяльність (тип I)	Достатній рівень ліквідності та платоспроможності. Явних загроз щодо погашення заборгованостей немає.	ТОВ «VLADI» ПАТ "Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика" ПАТ Коростишівське підприємство "Кортекс"
Друга фаза кризи (тип II)	Середній рівень ліквідності та платоспроможності. Характерні проблеми ліквідності. Найбільш термінові зобов'язання здатні погашати, але для погашення більш тривалих зобов'язань існують ризики.	ПАТ "Гоголівська стрічковкацька фабрика" ПАТ "Житомирська фабрика нетканих матеріалів "Тетерів" ПАТ "Шкірсировинний завод" ПАТ "Трикотажна фабрика "Роза" ПАТ "Фабрика технічних тканин "Технофільтр"
Третя фаза кризи (тип III)	Низький рівень ліквідності та платоспроможності. Є проблеми з формуванням власного оборотного капіталу.	ПАТ "Трикотажна фірма "Промінь" ПАТ "Рівненська фабрика нетканих матеріалів"

Отже, проведений кластерний аналіз дав змогу виявити рівні ліквідності та платоспроможності текстильної галузі України, сприяв спрощенню проведення заходів щодо аналізу та діагностування стану підприємств-конкурентів іншими багатовитратними методами аналізу.

Цілі використання та впровадження кластерного аналізу можуть бути також дуже різноманітними: від виявлення потенційних конкурентів до впровадження маркетингової стратегії [1, с.214].

Пропозиція використовувати кластерний аналіз в службі контролінгу або фінансовому відділі для виявлення недоліків в управлінні ліквідністю та платоспроможністю дозволить запобігати кризовим явищам на ранніх стадіях та завчасно приймати ефективні управлінські рішення в аспекті забезпечення оптимальної ліквідності.

За результатами проведених розрахунків сформовано три кластери за рівнем фінансового ризику підприємств: відповідно з низьким, середнім та високим рівнем ризику по ліквідності та рентабельності. Подальші дослідження будуть проведені для підприємств першого кластеру, оскільки саме в цьому кластері знаходиться досліджуване підприємство.

### 2.3. Комплексний аналіз стану ліквідності та платоспроможності підприємств текстильної галузі

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності й платоспроможності. Основне завдання аналізу ліквідності балансу – перевірити синхронність надходження і витрачання фінансових ресурсів, виявити здатність підприємства розраховуватися за зобов'язаннями власним майном у визначені періоди часу. Ліквідність балансу визначається ступенем покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у кошти відповідає терміну погашення зобов'язань [68, с.35]. Таким чином, за даними фінансової звітності аналізованого підприємства розраховані показники ліквідності (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Показники ліквідності ТОВ «VLADI» та підприємств, які входять з ним до одного кластеру протягом 2017-2019 рр.

Показники	Роки	Підприємство		
		ТОВ "VLADI"	ПАТ Коростишівське підприємство "Кортекс"	ПАТ "Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика"
1	2	3	4	5
Коефіцієнт загальної ліквідності	2017	1,40	13,39	14,32
	2018	1,06	18,70	15,34
	2019	2,59	9,19	10,49
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2017	0,77	10,73	13,58
	2018	0,63	15,09	14,54
	2019	1,37	8,20	9,89

1	2	3	4	5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2017	0,04	6,15	0,06
	2018	0,03	13,65	0,01
	2019	0,02	6,42	0,13
Власні оборотні кошти	2017	25901	409	1601
	2018	9064	814	1669
	2019	105372	565	1794
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	2017	0,24	0,93	0,80
	2018	0,06	0,95	0,80
	2019	0,61	0,89	0,90
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами	2017	0,53	4,65	15,39
	2018	0,14	4,90	15,31
	2019	1,30	8,31	15,74
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	2017	0,12	0,50	0,00
	2018	0,51	0,79	0,00
	2019	0,01	0,78	0,01
Коефіцієнт покриття запасів	2017	0,53	5,02	16,73
	2018	0,14	5,18	16,56
	2019	1,30	9,32	17,39

Отже, як бачимо з табл. 2.9, спостерігається негативна тенденція протягом аналізованого періоду. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності близьке до 0, що говорить про високий фінансовий ризик, пов'язаний з тим, що підприємства не в змозі стабільно оплачувати поточні рахунки або дуже високе, що також свідчить про неефективну стратегію управління фінансовими ресурсами. Виняток становить ПАТ «Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика», де значення даного показника було достатнім протягом аналізованого періоду та у 2019 році становило 0,13.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує платоспроможність підприємства щодо погашення ним поточних зобов'язань, якщо виконується домовленість щодо своєчасного здійснення розрахунків із дебіторами [18, с.106]. З теоретичної точки зору, значення даного показника вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,6. Всі підприємства кластеру відповідають нормативному значенню, це свідчить про достатні платіжні можливості підприємств.

Коефіцієнт загальної ліквідності характеризує здатність підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок поточних активів. Він надає

можливість визначити загальну оцінку ліквідності активів, що показує скільки гривень поточних активів припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань підприємства [18, с.107]. Значення даного коефіцієнта вважається нормальним в межах 1,5...2,5, але не менше 1. Разом з тим, на визначення цього коефіцієнта впливає галузева приналежність підприємства, структура запасів, тривалість виробничого циклу, рівень дебіторської заборгованості та інші фактори. Аналіз ліквідності дає підстави стверджувати, що коефіцієнт покриття у всіх аналізованих підприємств знаходиться в межах нормативного значення, тобто перевищує 1. Таким чином, дані підприємства ведуть правильну стратегічну політику та намагаються вчасно виконувати контракти. Як показали результати дослідження, для задоволення поточних зобов'язань підприємства мають достатньої кількості оборотних активів, що в свою чергу, свідчить про достатню ліквідність балансу підприємств, що досліджуються.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами відноситься до групи показників фінансової стійкості та є індикатором здатності компанії фінансувати оборотний капітал за рахунок власних оборотних коштів. Нормативним значенням є 0,1 і вище. Усі підприємства кластеру мають достатньо власних оборотних коштів, що говорить про фінансову стійкість компанії і здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування компанії.

Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами відповідає нормативному значенню для всіх підприємств. Зазначений коефіцієнт характеризує міру фінансової стійкості по відношенню до покриття власними оборотними коштами величини запасів підприємства. Найвище значення цього показника має ПАТ «Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика», це свідчить про фінансову стійкість підприємства. Тобто на кожну гривню, яка вкладена в запаси, приходиться 15,74 грн. власних оборотних коштів. Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів є достатнім для ПАТ «Коростишівське підприємство «Кортекс» , це свідчить про те, що підприємство здатне відповідати за своїми найбільш терміновими зобов'язаннями, використовуючи власні обігові кошти. На інших підприємствах кластеру цей показник складає 0,01, це може вказувати на те, що власний капітал спрямований на фінансування необоротних активів, тому підприємство може звертатися до позикових джерел фінансування. Це веде до зниження фінансової стійкості. Коефіцієнт покриття запасів демонструє достатність



джерел фінансування для створення виробничих і інших запасів. Показник повинен бути вищим одиниці. Значення показника для всіх підприємств кластеру, є достатнім. Динаміка цього показника свідчить про збільшення значення коефіцієнта покриття запасів, що вказує на підвищення фінансової стійкості.

Отже, з проведеного аналізу ліквідності можна зробити висновки, що ТОВ «VLADI» та підприємства, які знаходяться з ним в одному кластері мають достатню ліквідність.

Фінансова стійкість – один з важливих критеріїв оцінювання фінансово - економічного стану підприємства [39, с.126]. Оцінка фінансової стійкості дозволяє з'ясувати, наскільки правильно підприємство управляло фінансовими ресурсами. Недостатня фінансова стійкість може привести до відсутності у компанії коштів для подальшого розвитку, а надмірна – перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати підприємства надмірними запасами [61]. В такому разі, фінансова стійкість підприємства є не що інше, як надійно гарантована ліквідність, платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури та поведінки партнерів. Аналіз показників фінансової стійкості наведений в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Показники фінансової стійкості ТОВ «VLADI» та підприємств, які входять з ним до одного кластеру протягом 2017-2019 рр.

Показники	Нормативне значення	Роки	Підприємство		
			ТОВ "VLADI"	ПАТ Коростишівське підприємство "Кортекс"	ПАТ "Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика"
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт автономії	≥0,5, збільш.	2017	0,40	0,95	0,85
		2018	0,29	0,95	0,85
		2019	0,70	0,91	0,93
Коефіцієнт фінансової залежності	≥2, зменш.	2017	2,52	1,06	1,17
		2018	3,44	1,05	1,18
		2019	1,42	1,09	1,08
Коефіцієнт фінансового ризику	≤0,5, крит. - 1	2017	1,52	0,06	0,17
		2018	2,44	0,05	0,18
		2019	0,42	0,09	0,08

1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0, збільш.	2017	0,57	0,69	0,70
		2018	0,15	0,84	0,72
		2019	0,66	0,77	0,76
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	-	2017	0,28	0,00	0,36
		2018	0,18	0,00	0,44
		2019	0,00	0,00	0,00
Коефіцієнт довгострокового залучення коштів	0,4	2017	0,08	0,00	0,10
		2018	0,09	0,00	0,11
		2019	0,00	0,00	0,00
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,6	2017	0,92	1,00	0,90
		2018	0,91	1,00	0,89
		2019	1,00	1,00	1,00

За результатами проведених розрахунків у табл. 2.10 можна сказати, що показники фінансової стійкості підприємств за 2017–2019 рр. в цілому відповідають нормативним значенням, а в динаміці показують тенденцію до збільшення, що є позитивним фактором.

Коефіцієнти автономії та фінансової залежності показали, що функціонування досліджуваних текстильних підприємств більшою мірою не залежить від позикових коштів. Зокрема, коефіцієнти автономії ТОВ «VLADI» та ПАТ «Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика» збільшилися в динаміці та складають 0,7, та 0,93 відповідно.

Значення коефіцієнта фінансового ризику в досліджуваному періоді характеризує зменшення зобов'язань підприємств. Тобто значення коефіцієнта знаходиться в межах норми, це свідчить фінансову стійкість підприємств, оскільки на одну гривню власного капіталу припадає менше 0,5 гривні позикового. Це означає, що майно, яке належить підприємству, придбано переважно за рахунок позикового капіталу.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу для всіх досліджуваних підприємств є більшим за 0,2, що дозволяє забезпечити достатню гнучкість у використанні власного капіталу. В динаміці цей показник має тенденцію до збільшення.

Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень показує, яка частина основних коштів та інших позаобігових активів профінансована зовнішніми інвесторами, тобто в якомусь сенсі належить їм, а не власникам підприємства [78, с.127].

Отже, виходячи з даних табл. 2.10 можна сказати, що всі підприємства даного кластеру самостійно покривають свої потреби у стратегічному розвитку.

Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел показує частку власного капіталу в капіталізованих джерелах. Нормативне значення для цього показника дорівнює 0,6. Виходячи з даних табл. 2.10 всі підприємства цього кластеру не відповідають нормативному значенню та перевищують цей показник.

Зростання коефіцієнта фінансової незалежності означає підвищення фінансової стійкості підприємства і є позитивним моментом, що свідчить про посилення можливості маневрувати власними засобами підприємства [85, с.273].

Отже основною статтею фінансування для всіх підприємств є власний капітал і мінімізація залучення довгострокових коштів для власного розвитку. Виходячи з цього, підприємства мають менший шанс втрати фінансовою стабільності та менше боргове навантаження.

В сучасних умовах головною метою виробничого підприємства, незалежно від виду його діяльності та форми власності, є отримання максимального прибутку, що неможливо без ефективного управління ним. Для аналізу ефективності роботи підприємства використовують відповідні показники рентабельності та прибутковості, які є основними для визначення ефективності виробництва [102, с.77].

Рентабельність – це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства. На короткострокову ліквідність або платоспроможність підприємства впливає його здатність генерувати прибуток[66]. У зв'язку з чим розглядається такий аспект діяльності підприємства як рентабельність. Узагальнюючим для аналізу ліквідності та платоспроможності текстильних підприємств є аналіз показників рентабельності який наведено в табл. 2.11.

Аналіз рентабельності капіталу (активів) текстильних підприємств згідно табл. 2.11 дозволив встановити, що не всі досліджувані підприємства характеризуються достатнім рівнем рентабельності.

Показники рентабельності ТОВ «VLADI» та підприємств, які входять з ним до одного кластеру протягом 2017-2019 рр.

Показники	Роки	Підприємство		
		ТОВ "VLADI"	ПАТ Коростишівське підприємство "Кортекс"	ПАТ "Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика"
Рентабельність активів (капіталу)	2017	6%	8%	1%
	2018	4%	25%	0%
	2019	3%	20%	3%
Рентабельність власного капіталу	2017	15%	9%	1%
	2018	11%	27%	0%
	2019	5%	21%	3%
Валова рентабельність реалізованої продукції	2017	19%	21%	38%
	2018	20%	25%	2%
	2019	23%	30%	23%
Операційна рентабельність реалізованої продукції	2017	5%	-7%	1%
	2018	4%	-36%	3%
	2019	4%	-11%	4%
Чиста рентабельність реалізованої продукції	2017	5%	10%	0%
	2018	4%	38%	0%
	2019	4%	22%	2%
Валова рентабельність основної діяльності	2017	-47%	-53%	-124%
	2018	-50%	-68%	-4%
	2019	-58%	-85%	-59%
Рентабельність операційної діяльності	2017	-2%	9%	-1%
	2018	-5%	47%	-2%
	2019	-3%	15%	-4%

Найбільший рівень рентабельності активів у 2018 році спостерігається на ПАТ «Коростишівське підприємство «Кортекс», на одну гривню, вкладену в капітал, (активи) підприємства, припадає 0,2 грн. чистого прибутку. Суттєво відрізняється рентабельність активів на ТОВ «VLADI» та ПАТ «Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика», що отримали 0,03 грн. чистого прибутку на одну гривню активів.

На аналізованих підприємствах виявлена негативна динаміка, зменшення рентабельності. Зменшення рентабельності зумовлене змінами у зовнішньому

середовищі, зменшенням попиту, наявністю сировинної бази, зміною кон'юнктури ринку та іншими факторами.

Розрахунок коефіцієнта рентабельності власного капіталу для різних періодів допомагає зрозуміти зміни в прибутковості. Очевидно, що більш високі коефіцієнти кращі, тому що вони демонструють відносне збільшення чистого прибутку, що генерується на ту ж суму капіталу.

Найнижчий рівень ефективності використання власного капіталу (як і інших показників рентабельності) у 2016 році спостерігався на ПАТ «Трикотажна фабрика "Роза» – на одну гривню власного капіталу припадало близько 0,01 грн. власного капіталу, крім того, саме на цьому підприємстві спостерігається найсуттєвіший спад цього показника.

Наступним показником є валова рентабельність продажів, що показує ефективність виробничої діяльності підприємства, а також ефективність політики ціноутворення. Валова рентабельність має позитивну зростаючу динаміку для всіх підприємств.

Операційна рентабельність продажів показує рентабельність підприємства після вирахування витрат на виробництво і збут товарів. Прослідковується динаміка до зменшення показника, причиною зменшення показника (ОІМ), скоріше всього, є збільшення витрат по статтям адміністративних і побутових витрат. ПАТ Коростишівське підприємство «Кортекс» має негативну операційну рентабельність. Від'ємне значення чистого грошового потоку від операційної діяльності свідчить про брак грошових коштів, що призводить до накопичення кредиторської заборгованості, а звідси до втрати платоспроможності і фінансової стійкості.

Рентабельність операційної діяльності характеризує окупність витрат в операційній діяльності. Він повніше відображає результати роботи підприємства, оскільки при його розрахунку враховуються не лише реалізаційні, а й позареалізаційні результати, що належать до основної діяльності. Для ТОВ "VLADI" та ПАТ «Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика» цей показник є позитивним, але не дуже високим. Для ПАТ «Коростишівське підприємство «Кортекс» навпаки. Це свідчить про те, що підприємство має збитки.

Найважливішими напрямками підвищення рентабельності є збільшення обсягу реалізації продукції, чистого прибутку, а також зменшення операційних, адміністративних витрат [59, с.12]. З метою підвищення обсягу прибутку

доцільно скоротити всі витратні статті, а саме: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити продуктивність праці; підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції. Показники рентабельності є важливими характеристиками формування прибутку підприємств. Тому вони обов'язкові при проведенні порівняльного аналізу і оцінці ліквідності та платоспроможності підприємства.

## Висновки до розділу 2

Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства є необхідним завданням. Дає змогу оцінити слабкі та сильні сторони як власні так і конкурентів.

Ліквідність підприємства це – можливість максимально швидко перетворити активи підприємства у гроші. Аналіз ліквідності дає змогу оцінити скільки коштів підприємства потрібно «притримати» для погашення заборгованості та скільки можна направити для нарощення збільшення обсягу виробництва, підвищення якості, та максимізації прибутку.

Платоспроможність підприємства це – здатність підприємства своєчасно погасити власні зобов'язання. Сьогодні кожне з підприємств має одного чи декількох контрагентів – постачальників. Їх послуги потрібно своєчасно оплачувати. Порушення строків оплати зобов'язань призводить до додаткових витрат, підвищення вартості послуг контрагентів та втрати контрагентів. Тому кожне з підприємств зацікавлене мати достатній рівень платоспроможності для покриття власних зобов'язань перед контрагентами.

Сутність економічних категорій «ліквідність» і «платоспроможність» обумовлюється тим, що перша передбачає спроможність поточних активів підприємства, визначених об'єктами платіжних засобів, перетворюватись в грошову форму або безпосередньо бути майном для виконання всіх необхідних розрахунків у міру настання їх строку, а друга — здатність господарюючої системи вчасно і повністю виконувати свої зобов'язання.

Для кожного підприємства дуже важливо мати в своєму розпорядженні достатньо ліквідні кошти, так як це є запорукою їх процвітання та подальшого розвитку. Тому підприємства повинні обирати правильні та найбільш ефективні методи управління своїми коштами, які в майбутньому принесуть йому

прибутки та забезпечать поточну і перспективну платоспроможність і ліквідність.

Таким чином, основне призначення управління фінансами підприємства і стабілізації його фінансової стійкості полягає в тому, щоб: — забезпечити раціональну збалансованість активів (засобів) і пасивів (джерел фінансування) підприємства. Інакше кажучи, забезпечити стійку і економічно виправдану відповідність джерел фінансування активам; — збалансувати надходження і виплати платіжного обігу, тобто забезпечити достатність платіжних засобів для виконання всіх зобов'язань підприємства як за термінами, так і за обсягом.

Було проведено кластерний аналіз підприємств текстильної галузі, щоб класифікувати підприємства за рівнем ліквідності та платоспроможності. Для реалізації цього методу було використано відносні величини — насамперед коефіцієнти поточної та абсолютної ліквідності та коефіцієнт оборотності оборотних активів. Здійснено кластерний аналіз на основі ієрархічної класифікації з використанням методу Варда. Кластерний аналіз, проведений методом Варда, дозволяє висунути гіпотезу про можливу кількість кластерів суб'єктів підприємництва, що мають схожий фінансовий стан протягом аналізованого періоду. За даним методом було виділено 3 кластери. Між підприємствами, що опинилися в другому та третьому кластері різниця була незначна, тоді як показники першого кластеру значно відрізнялися.

ТОВ «VLADI» знаходиться у першому кластері. Для першого кластеру є характерним фінансування власних потреб за рахунок власного капіталу, забезпечення мінімального розміру дебіторської та кредиторської заборгованості. Розумна політика керівництва, що до забезпечення рентабельності підприємства. Завдяки чому всі ключові показники ліквідності та платоспроможності знаходяться в межах нормативних значень.

### 3. СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТЕКСТИЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

#### 3.1. Побудова структурно-функціональної моделі управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств

Ліквідність і платоспроможність є важливими характеристиками ритмічності і стійкості діяльності підприємства. Тому важливим є питання оцінки і прогнозування ліквідності і платоспроможності підприємства та удосконалення з цією метою існуючих підходів та методик. Більшість підприємств не реалізують фінансовий менеджмент у розрізі ліквідності та платоспроможності, тому у цій ситуації особливої актуальності набирає оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств та пошук шляхів управління ними. Вагомими складовими фінансового менеджменту є підтримка належного рівня ліквідності та платоспроможності підприємства, збереження та підвищення досягнутих показників ефективності, забезпечення стабільності грошових надходжень та їх збалансованості з обсягами видатків, необхідних для простого функціонування підприємства та своєчасного і повного виконання платіжних зобов'язань. Але на сьогоднішній день підприємства України потребують в забезпечення ліквідності та платоспроможності, удосконалення системи управління ними, зокрема, відповідних засобів та інструментів аналітичного обґрунтування управлінських рішень [32].

Для удосконалення процесу управління ліквідністю та платоспроможністю пропонується розробити методичний підхід з використанням одного із найпоширеніших методів моделювання на сьогодні: – структурно-функціональної моделі, що дає право як формалізувати послідовність процесу управління, так і спостерігати за проміжними результатами. Структурно-функціональний аналіз зосереджений на виявленні загального потоку інформації, її типізації, виділення із великого масиву якісних і кількісних сторін явища найбільш суттєвих, важливих та визначних. На основі цього структурно-функціональне моделювання надає загальну картину функціонування досліджуваного об'єкту [55, с.247].



Організація ефективного процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства реалізується через використання структурно-функціональної моделі управління даним процесом. Створення такої моделі виконується за допомогою програмного продукту Ramus за стандартом IDEF0, що використовується для створення функціональної моделі, що відображає структуру і функції системи, а також потоки інформації і матеріальних об'єктів, що зв'язують ці функції [32].

Основу підходу і, як наслідок, методології IDEF0, складає графічна мова опису (моделювання) систем, що відрізняється здатністю наочно демонструвати широкий спектр ділових, виробничих та інших процесів і операцій підприємства на будь-якому рівні деталізації. За допомогою графічних образів, що використовуються у цій моделі, можна отримати точний та лаконічний опис модельованих об'єктів, забезпечити зручність використання і інтерпретації цього опису, не перевантажувати створювану модель зайвими даними [99, с.36].

Першим етапом моделювання є створення комплексного зображення існуючої моделі. Існуюча модель управління, тобто та, що безпосередньо застосовується на підприємстві, позначається, як «AS-IS». Дана модель дозволяє систематизувати процеси, що протікають у даний момент, а також інформаційні об'єкти, які використовуються. На основі цього виявляються «вузькі місця» в організації та взаємодії бізнес-процесів, визначається необхідність тих чи інших змін у існуючій структурі [45, с.151].

Комплексна схема процесу управління ліквідністю та платоспроможністю на підприємстві ТОВ «VLADI» представлена на рис. 3.1.

Побудова комплексної схеми для процесу управління ліквідністю та платоспроможністю на підприємстві має на меті виявити недоліки і запропонувати рекомендації по удосконаленню існуючої моделі. Серед об'єктів, що мають вплив на процес управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства виділяються: вхідні дані – фінансова звітність підприємства (баланс, звіт про фінансові результати), інформація про стан зовнішнього середовища, стратегічний план; механізм процесу – фінансовий відділ, програмне забезпечення, керівництво підприємства; блок управління процесом – нормативно-правове забезпечення, методичне забезпечення; та вихідні дані – програма заходів з підвищення ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва.

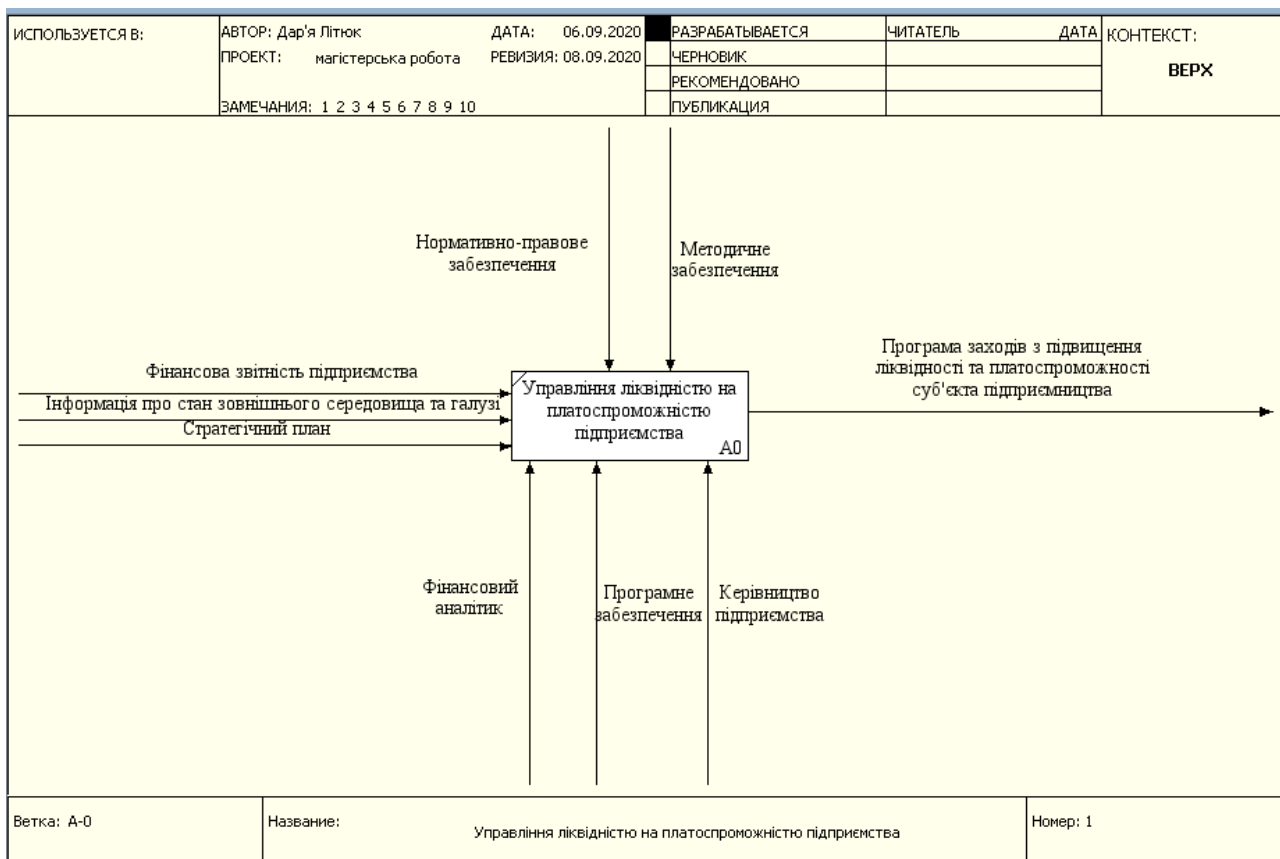


Рис. 3.1. Контекстна діаграма моделі «AS-IS» процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

Одним із основних понять стандарту IDEF0 є декомпозиція. Принцип декомпозиції застосовується при розбитті складного процесу, яким є управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства, на складові його функції [73, с.12]. На рис. 3.2 розглянуто декомпозицію контекстної моделі, щоб детальніше відобразити проблеми управління ліквідністю та платоспроможністю.

Модель «AS-IS» процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства складається з чотирьох основних етапів:

- 1) формування інформаційної бази суб'єкта підприємництва;
- 2) діагностика ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва;
- 3) аналіз та оцінка рівня ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва;
- 4) вибір та обґрунтування заходів щодо підвищення ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва.

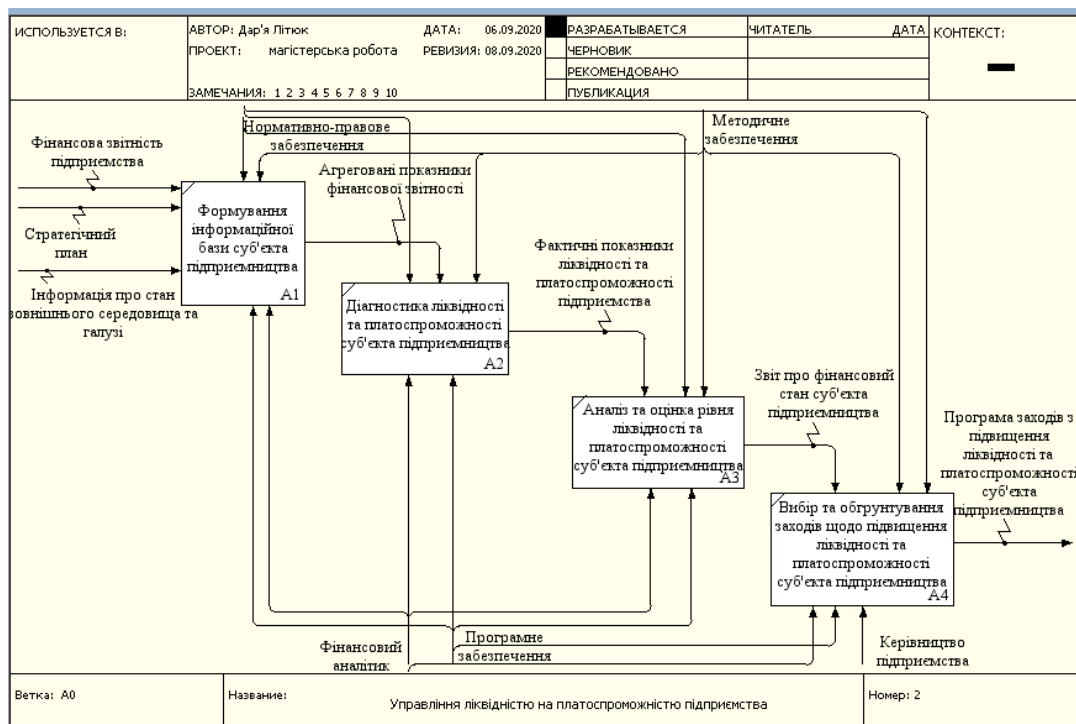


Рис. 3.2. Декомпозиція I рівня моделі «AS-IS» процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

На першому етапі процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства відбувається формування планових показників ліквідності та платоспроможності. Дані, що збираються є єдиними, достовірними й об'єктивно необхідними різним користувачам. Механізм даного етапу представлений фінансовим відділом, програмним забезпеченням та керівництвом підприємства, більш детально процес зображено на рис. 3.3.

Наступним етапом моделі «AS-IS» процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства є діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства, декомпозицію якого представлено на рис. 3.4.

Виходячи з рис. 3.4 на основі агрегованих показників фінансової звітності проводиться діагностика ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємства, що складається з чотирьох послідовних етапів, а саме:

- 1) вибір системи показників;
- 2) визначення фінансових коефіцієнтів, що характеризують ліквідність та платоспроможність підприємства;
- 3) горизонтальний та вертикальний аналізи балансу підприємства;

## 4) розрахунок показників ліквідності та платоспроможності підприємства.

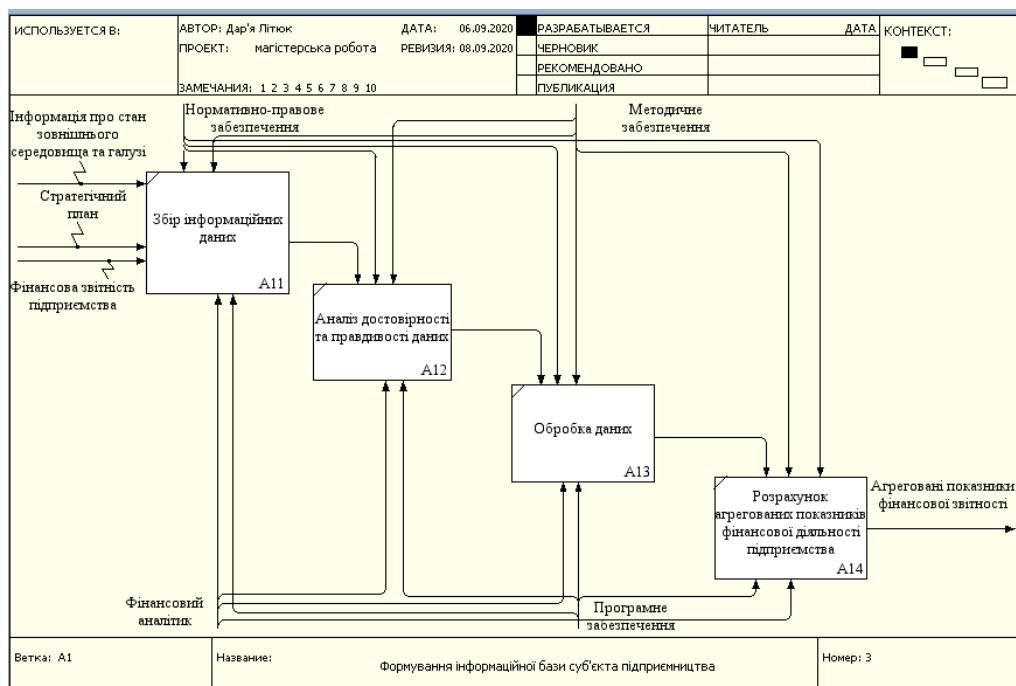


Рис. 3.3. Декомпозиція II рівня моделі AS-IS «Формування інформаційної бази даних суб'єкта підприємництва»

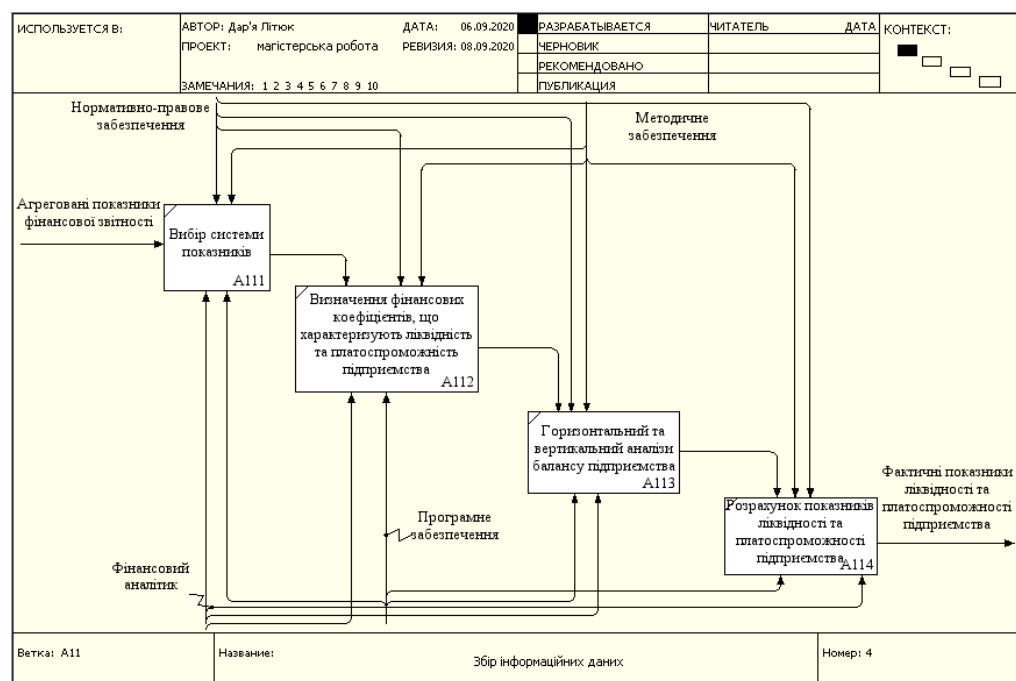


Рис. 3.4. Декомпозиція II рівня моделі AS-IS «Діагностика ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва»

На даній стадії в якості механізму виступає фінансовий аналітик і програмне забезпечення підприємства. Результатом проведення етапів є «Фактичні показники ліквідності та платоспроможності підприємства», які виступають вихідною інформацією і необхідні для проведення наступного етапу – аналізу та оцінки рівня ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва.

Діагностика ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва є необхідним етапом для розробки планів фінансового оздоровлення, підґрунтям для складання прогнозу розвитку підприємства. Результатом діагностики ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва є отримання певної кількості основних, найбільш інформативних параметрів, які об'єктивно і точно відображають рівень ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва та складають «Фактичні показники ліквідності та платоспроможності підприємства» (рис. 3.5.)

Як видно на рис. 3.5, аналіз та оцінка рівня ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва проводиться у чотири послідовних етапи:

- 1) аналізу динаміки показників ліквідності та платоспроможності підприємства;
- 2) аналіз стану зовнішнього середовища та галузі;
- 3) визначення рівня ліквідності та платоспроможності підприємств;
- 4) аналіз та діагностика тенденцій рівня ліквідності та платоспроможності підприємства.

В кожному з чотирьох етапів задіяно фінансового аналітика та програмне забезпечення підприємства, в обов'язки якого входить швидке та якісне виконання поставлених завдань. Сучасний стан розвитку національного господарства України вимагає розробки обґрунтованих напрямів і заходів, спрямованих на підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності всіх суб'єктів господарювання, зокрема їх ліквідності та платоспроможності. Саме раціональне управлінське рішення спрямовує, координує і стимулює діяльність підприємства. Необхідною передумовою прийняття ефективного управлінського рішення є його достатнє обґрунтування. Останнім етапом моделі управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства є «Вибір та обґрунтування заходів щодо підвищення ліквідності та платоспроможності», декомпозиція якого на рис. 3.6.

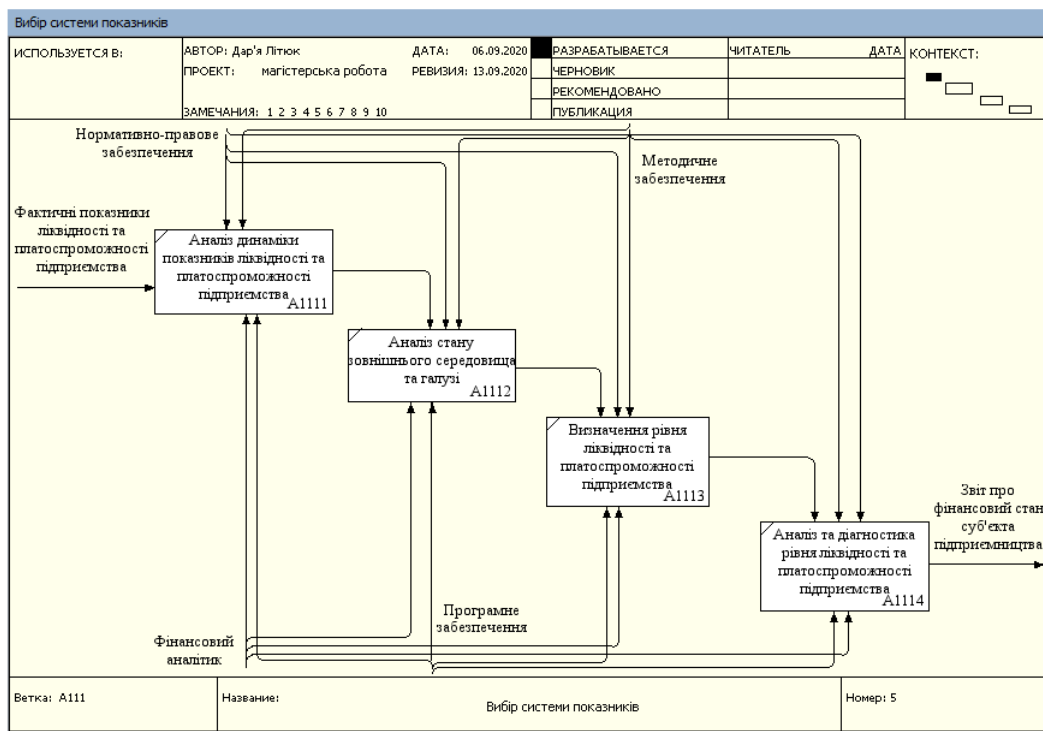


Рис. 3.5. Декомпозиція II рівня моделі AS-IS «Аналіз та оцінка рівня ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва»

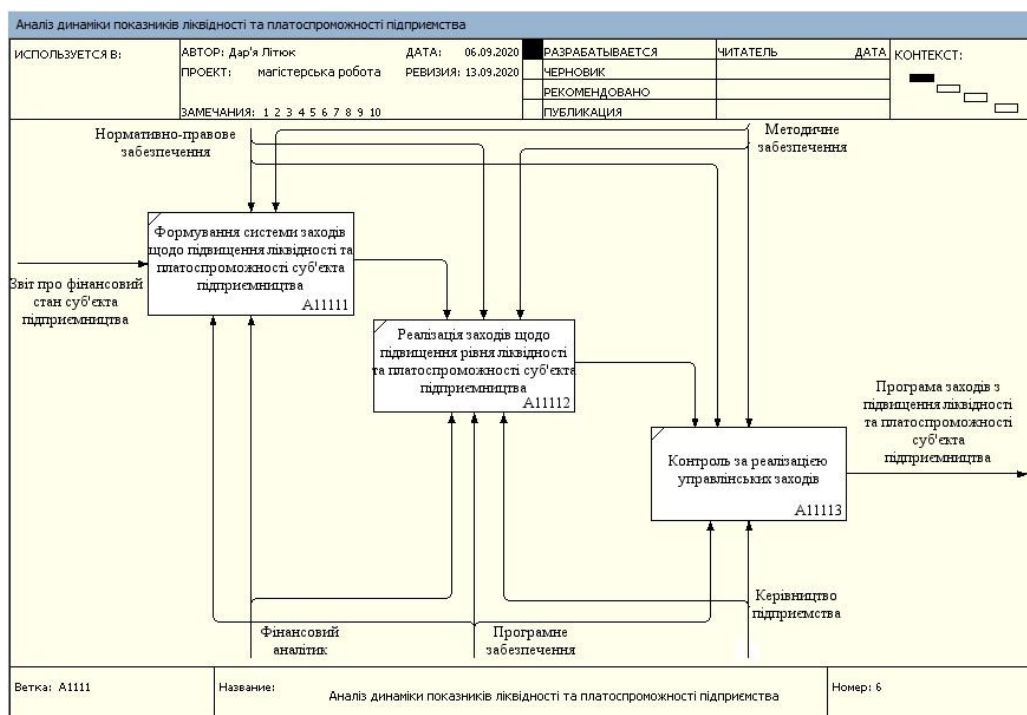


Рис. 3.6. Декомпозиція II рівня моделі AS-IS «Вибір та обґрунтування заходів щодо підвищення ліквідності та платоспроможності»

На основі «Звіту про фінансовий стан підприємства» (рис. 3.6) виконується розробка та реалізація управлінських заходів щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності підприємства, яка ставить на меті вдосконалення механізму проведення та прийняття управлінських рішень на підприємстві. Після проведення трьох етапів підбивається підсумок проведеної роботи та формуються рекомендації щодо удосконалення процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства.

Таким чином модель «AS-IS» процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства має певні недоліки, а тому не може повною мірою забезпечувати ефективне та якісне стратегічне управління ліквідністю та платоспроможністю суб'єктів господарювання.

Враховуючи існування недоліків, є доцільним розробити вдосконалену модель управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства, тобто таку, яка мала б застосовуватися для ефективного виконання процесу. Подібна модель має позначення «TO-BE» і складається на основі моделі «AS-IS», шляхом виявлення «вузьких місць» із ліквідацією недоліків у існуючій організації бізнес-процесів, а також з їх удосконаленням та оптимізацією.

### 3.2. Удосконалення структурно-функціональної моделі управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств

Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства належить до основних завдань діяльності підприємства, оскільки її рівень та стан значною мірою впливають на основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства та на ефективність діяльності господарюючого суб'єкта в цілому. Тому для більш ефективного управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства доцільно мати модель управління фінансовими ресурсами, яка б дала змогу визначити ефективні шляхи управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства та отримання максимального прибутку з кожної вкладеної у діяльність підприємства грошової одиниці [52, с.75].

Тому побудова моделі «TO-BE» процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства має на меті вдосконалення існуючої практики реалізації ділового процесу, доведення до кожного працівника, що

бере участь у ньому, чіткого розуміння структури і змісту як усього бізнес-процесу в цілому, так і своєї частки.

Удосконалена модель управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства у вигляді контекстної діаграми представлена наступним чином (рис. 3.7).

Як видно з рис. 3.7, процес управління має два елементи у блоці вихідної інформації, а саме «Звіт про ефективність управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства та заходи щодо її підвищення» та «Стратегію управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства». В порівнянні з моделлю «AS-IS» до процесу було внесено зміни, в результаті виконання яких з'являється стратегія управління ліквідністю та платоспроможності підприємства, що розробляється за результатами проведеного аналізу, та створено більш ефективний спосіб контролю та моніторингу стану ліквідності та платоспроможності загалом.

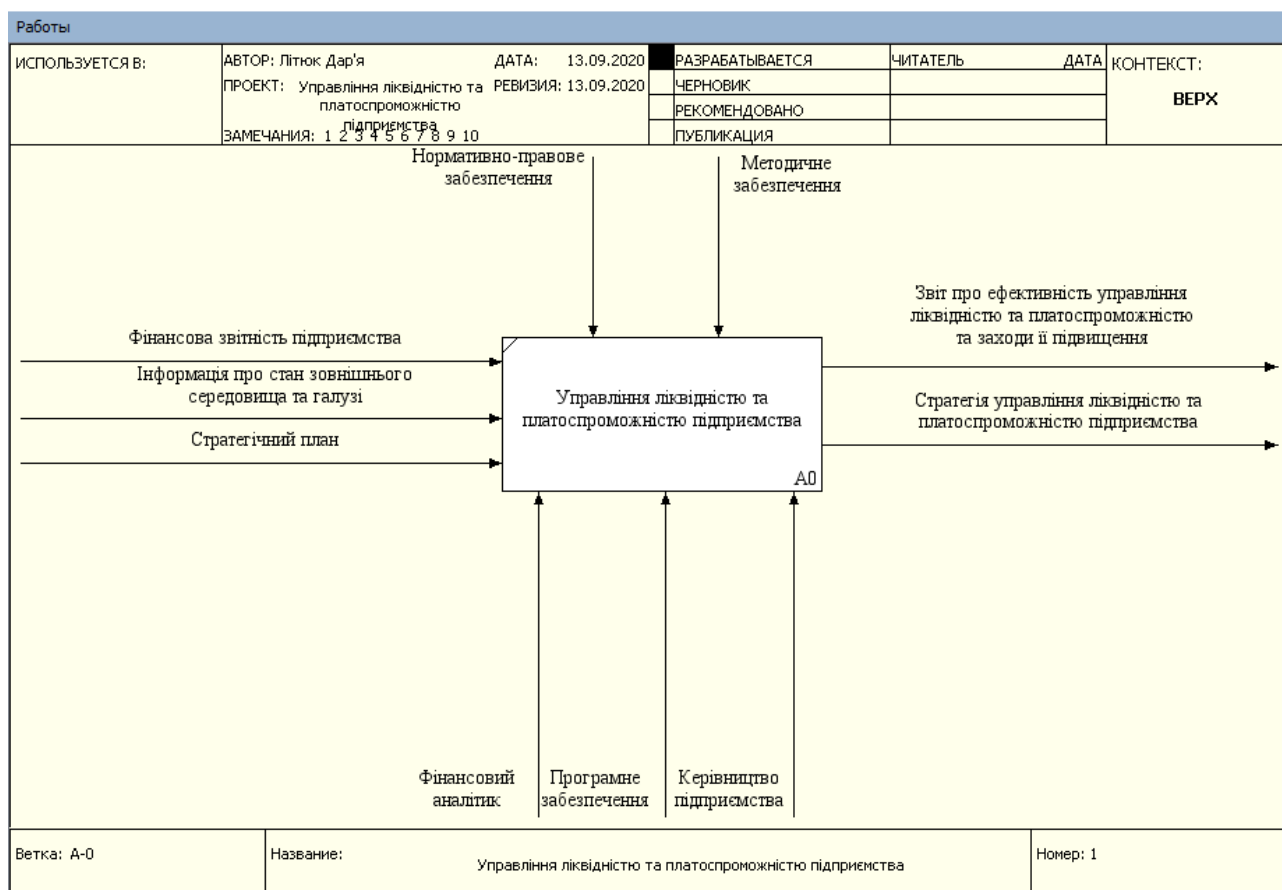


Рис. 3.7. Контекстна діаграма моделі «ТО-ВЕ» процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства



Доцільним кроком зміни існуючої моделі є впровадження у комплекс основних етапів управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства такого функціонального блоку як «Пошук та аналіз ймовірних ризиків ліквідності та платоспроможності підприємства» (рис. 3.8.), який необхідно проводити після аналізу та оцінки рівня ліквідності та платоспроможності підприємства та перед розробкою та реалізацією управлінських заходів щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності підприємства.

Таким чином стає можливим передбачення та своєчасне попередження можливих ризиків. Метою проведення аналізу ризиків є отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень щодо можливості передбачення та відповідного захисту підприємства від наслідків ризикових подій.

На основі отриманих даних у результаті проведення аналізу та оцінки рівня ліквідності та платоспроможності підприємства визначаються ризики ліквідності та платоспроможності підприємства, проводиться їх якісна та кількісна оцінка.

Для якісної оцінки ризиків ліквідності та платоспроможності підприємства використовуються методи [52, с.76]:

1) аналіз наслідків – досліджується фінансово-господарська діяльність та з'ясовується вплив на неї ризиків;

2) аналіз імовірності (стосовно збитку) – аналізується ймовірність настання події у відсотковому значенні протягом певного періоду часу;

3) аналіз імовірності (стосовно сприятливих можливостей) – досліджується ймовірність настання події у відсотковому значенні протягом певного періоду часу при врахуванні шляхів нейтралізації;

4) експертний метод – базується на опитуванні кваліфікованих спеціалістів із наступною статистико-математичною обробкою результатів цього опитування.

Кількісні методи передбачають оцінювання ризиків ліквідності та платоспроможності підприємства в абсолютному та відносному вираженні. Для кількісної оцінки ризиків ліквідності та платоспроможності підприємства використовують наступні методи: статистичний, аналітичний; метод аналогів, рейтинговий метод, метод дерева рішень та нормативний метод.

Детальний опис послідовності проведення пошуку та аналізу ймовірних ризиків ліквідності та платоспроможності підприємства зображено на рис. 3.9.

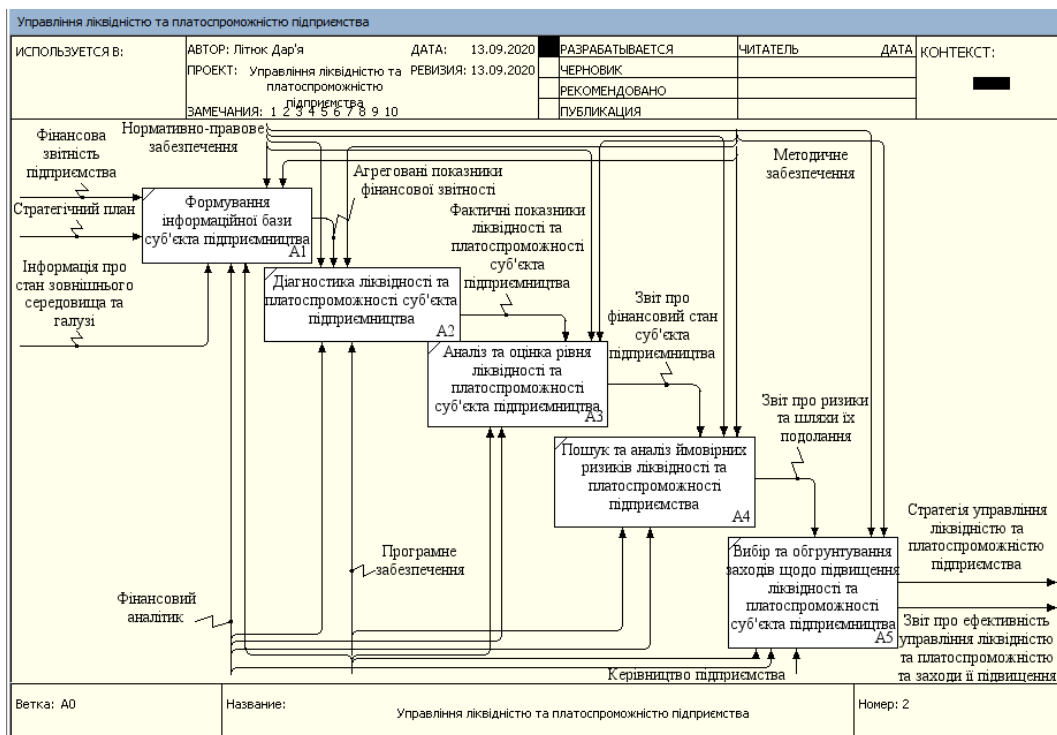


Рис. 3.8. Декомпозиція I рівня моделі «ТО-ВЕ» процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

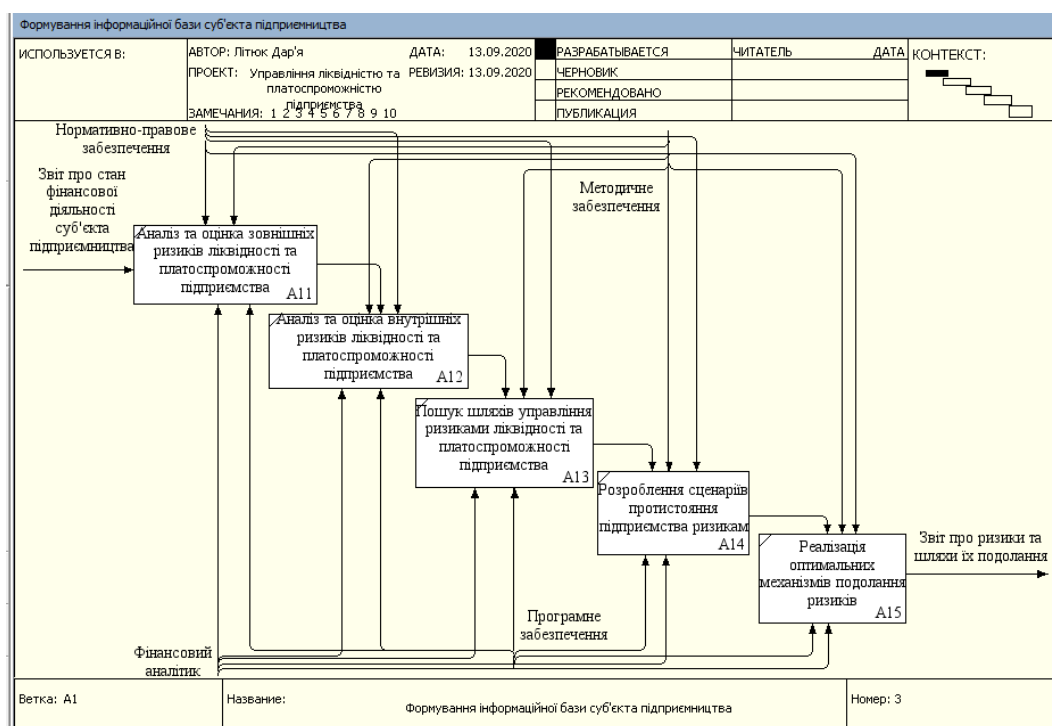


Рис. 3.9. Декомпозиція II рівня моделі ТО-ВЕ «Пошук та аналіз ймовірних ризиків ліквідності та платоспроможності підприємства»

На сучасному етапі функціонування підприємств міра впливу ризиків ліквідності на результати їх діяльності і рівень ліквідності та платоспроможності істотно зростає. Збільшення впливу ризиків ліквідності та платоспроможності суб'єктів господарювання на результати економічної діяльності викликане нестабільністю зовнішнього середовища: економічної ситуації в країні, появою нових інноваційних фінансових інструментів, посилення конкуренції в галузі, мінливістю кон'юнктури фінансового ринку і рядом інших чинників.

Тому ідентифікація, оцінка і відстежування рівня ризиків ліквідності та платоспроможності є однією з актуальних завдань в практичній діяльності підприємств.

Результатом проведення оцінки ризиків ліквідності та платоспроможності має бути комплекс управлінських заходів. Удосконалений етап процесу управління ліквідністю та платоспроможністю «Розробка та реалізація управлінських заходів щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності підприємства» наведено на рис. 3.10 із урахуванням внесених змін.

Як видно на рис. 3.10, вдосконалений процес «Розробка та реалізація управлінських заходів щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності підприємства» складається з п'яти етапів, порівняно з трьома моделі «AS-IS».

Таким чином на першому етапі доцільним є проведення прогнозування показників ліквідності та платоспроможності з урахуванням впливу всіх факторів, виявлених попередніми етапами аналізу. У системі управління підприємствами обґрунтування фінансових показників, здійснених фінансових операцій і результативність багатьох управлінських рішень досягаються з урахуванням результатів фінансового прогнозування та планування. Ці показники є важливими складниками процесу управління підприємством та його підрозділами у напрямі виявлення можливостей та загроз, рівня платоспроможності підприємства. На основі прогнозних показників прибутковості, платоспроможності, ліквідності, раціонального розміщення обігових коштів, тощо можливе формування подальшої стратегії розвитку підприємства та корегування короткострокових планів за рахунок зміни тактичних завдань та цілей. Тому наступним важливим етапом процесу виступає постановка цілей та розробка стратегії підприємства.

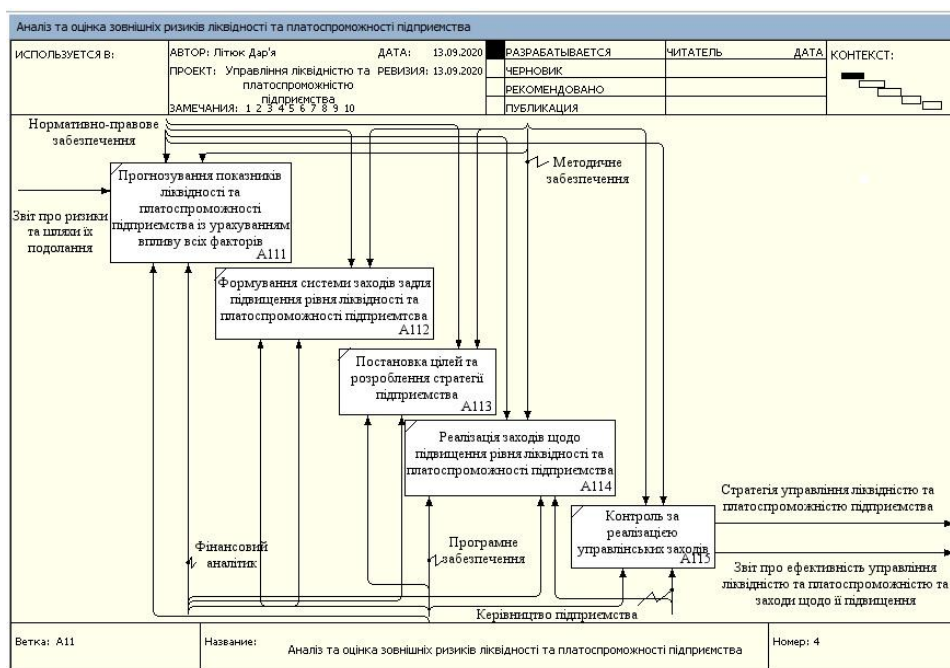


Рис. 3.10. Декомпозиція II рівня моделі TO-BE «Вибір та обґрунтування заходів щодо підвищення ліквідності та платоспроможності»

Управління підприємством передбачає досягнення поставлених цілей. Оскільки зовнішнє середовище підприємства є часто швидкозмінним, то розвиток підприємств вимагає відповідних швидких реакцій з боку керівників. Формування нових цілей є відповіддю на урахування динаміки зовнішнього середовища та являє собою встановлення параметрів найприйнятнішого стану підприємства за певний період [76, с.117].

Відповідно до цих змін та умов функціонування підприємств змінюються методи прийняття управлінських рішень та нагальною стає потреба щодо застосування стратегічного управління. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває пошук альтернативних рішень в системі стратегічного управління підприємствами, зростає роль і значення процесу розробки та реалізації стратегії.

Стабільний довготривалий розвиток підприємства можливий лише за умови визначення чітких довгострокових цілей і розробки конкретних шляхів їх досягнення.

Добре продумана стратегія, на основі якої менеджмент підприємства буде здійснювати управління її діяльністю, дозволить йому не тільки активно та стабільно розвиватись, а також забезпечить довготривалі конкурентні

переваги [84]. Таким чином, удосконалення моделі управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства дозволяє формалізувати процес управління ліквідністю та платоспроможністю, забезпечуючи при цьому підвищення якості прийняття управлінських рішень у процесі господарської діяльності підприємства. Внесені зміни згруповано та наведено у табл. 3.1.

Сучасні умови господарювання вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності виконання досить складних завдань захисту економічних інтересів підприємства та забезпечення його стабільного розвитку. Одним з факторів, що дає змогу підприємству забезпечити свою фінансову незалежність та можливість вчасної реакції на наслідки дестабілізаційних впливів зовнішніх та внутрішніх процесів економіки та політики є система управління ліквідністю та платоспроможністю.

Таблиця 3.1

Порівняння моделей «AS-IS» і «TO-BE» для моделі процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

Назва елемента	№	AS-IS	№	TO-BE
1	2	3	4	5
Блок вихідної інформації	1	Програма заходів з підвищення ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва	1	Звіт про ефективність управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства та заходи щодо її підвищення
			2	Стратегія управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства
Декомпозиція I рівня	1	Формування інформаційної бази суб'єкта підприємництва	1	Формування інформаційної бази суб'єкта підприємництва
	2	Діагностика ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва	2	Діагностика ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва
	3	Аналіз та оцінка рівня ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва	3	Аналіз та оцінка рівня ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва
	4	Вибір та обґрунтування заходів щодо підвищення ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва	4	Пошук та аналіз ймовірних ризиків ліквідності та платоспроможності підприємства
			5	Розробка та реалізація управлінських заходів щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності підприємства

1	2	3	4	5
Функціональний блок «Пошук та аналіз ймовірних ризиків ліквідності та платоспроможності підприємства»			11	Аналіз та оцінка зовнішніх ризиків ліквідності та платоспроможності
			12	Аналіз та оцінка зовнішніх ризиків ліквідності та платоспроможності
			13	Пошук шляхів управління ліквідності та платоспроможності підприємства
			14	Розроблення сценаріїв протистояння підприємства ризикам
			15	Реалізація оптимальних механізмів подолання ризиків
Функціональний блок «Вибір та обґрунтування заходів щодо підвищення ліквідності та платоспроможності»	11111	Формування системи заходів щодо підвищення ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва	111	Прогнозування показників ліквідності та платоспроможності підприємства із урахуванням впливу всіх факторів
	11112	Реалізація заходів щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності підприємства	112	Формування системи заходів задля підвищення рівня ліквідності та платоспроможності підприємства
	11113	Контроль за реалізацією управлінських заходів	113	Постановка цілей та розробка стратегії підприємства
			114	Реалізація заходів щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності підприємства
			115	Контроль за реалізацією управлінських заходів

Недосконалість та невміле використання методів управління процесами ліквідності та платоспроможності нерідко призводить до того, що найкращі наміри керівництва в підприємницькій діяльності перетворюються на протилежність і замість здобутків проваюють шкоду для власного виробництва. У зв'язку з цим важливого значення набуває забезпечення на підприємствах комплексної системи управління ліквідністю та платоспроможністю, яка стала б запорукою досягнення і підтримання

найважливіших фінансових показників та ефективного функціонування підприємства.

### Висновки до розділу 3

Першочерговим завданням управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства є вдосконалення безпосередньо процесу управління, оскільки саме від повноти, комплексності та правильності реалізації даного процесу залежить якість та доцільність застосування його результатів.

Результати даного дослідження дають змогу більш повно усвідомити поняття ліквідності та платоспроможності підприємства та виділити складові системи управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. Використання вдосконаленої моделі управління системою ліквідності та платоспроможності підприємства дозволить більш точно проводити оцінку факторів впливу та здійснювати прогноз діяльності підприємства з врахуванням економічних та політичних дестабілізаційних процесів середовища внутрішніх та зовнішніх відносин.

Створена модель процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства з використанням стандарту IDEF0 направлена враховувати специфіку діяльності різних підприємств та попередження погіршення стану їх ліквідності та платоспроможності з усіма можливими загрозами для подальшої діяльності.

Покращена схема організації управління системою ліквідності та платоспроможності дозволила створити систему попередження загроз у господарській діяльності підприємства, яка представляє собою частину функцій управління системою ліквідності та платоспроможності й передбачає здійснення реального захисту фінансових інтересів досліджуваного суб'єкта господарювання. Модель взаємозв'язку планування і контролю в забезпечення управління системою ліквідності та платоспроможності суб'єкта господарювання передбачає здійснення операційних функцій з урахуванням стратегічних рішень.

#### 4. РОЗРОБКА НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТЕКСТИЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

##### 4.1. Визначення основних показників впливу на управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств текстильної галузі

Визначальна характеристика при визначенні основних показників впливу на управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств є не стільки кількісною, як якісною, що відображає забезпечення достатності сформованих ресурсів та раціональності їх використання. Величезна кількість різноманітних методик не дають змогу визначити який показник і в якій мірі впливає на кінцевий результат та спрогнозувати вплив на ліквідність та платоспроможність підприємств [14, с.15].

Для вирішення цієї проблеми може послугувати з'ясування у роботі залежностей чистого оборотного капіталу, як одного з основних показників якості управління ліквідністю та платоспроможністю, від основних джерел фінансування підприємства [52, с. 77]. Чистий оборотний капітал є дає змогу швидко ознайомитися з ліквідністю та платоспроможністю підприємства в короткостроковому періоді. Надмірний розмір чистого оборотного капіталу свідчить про нераціональне використання ресурсів підприємства та завищені показники ліквідності. Недостатність чистого оборотного капіталу вказує на незадовільну ліквідність у короткостроковому періоді, наслідком чого є недостатня кількість коштів для погашення поточних зобов'язань та втрата платоспроможності у короткостроковому періоді [98, с.144].

Фінансовий аналіз являє собою метод оцінки фінансового стану та ефективності роботи господарюючого суб'єкта на основі вивчення залежності і динаміки показників фінансової звітності [15].

Фінансовий аналіз переслідує кілька цілей [54, с.327]:

1. Оцінку фінансового положення;
2. Виявлення змін у фінансовому стані в просторово-часовому розрізі;
3. Виявлення основних факторів, що викликали зміни у фінансовому стані;



#### 4. Прогноз основних тенденцій в фінансовому стані.

Як відомо, існують такі основні види фінансового аналізу [54, с.327]:

1. Горизонтальний аналіз;
2. Вертикальний аналіз;
3. Аналіз трендів;
4. Метод фінансових коефіцієнтів;
5. Порівняльний аналіз;
6. Факторний аналіз.

Кожен вид фінансового аналізу ґрунтується на застосуванні будь-якої моделі, що дає можливість оцінити і проаналізувати динаміку показників діяльності підприємства. Виділяють три основних типи моделей [24, с.64]:

1. Дескриптивний;
2. Предикативний;
3. Нормативний.

Дескриптивні моделі, відомі також як моделі описового характеру. Вони є основними для оцінки фінансового стану підприємства. До них належать: побудова системи звітних балансів, подання фінансової звітності в різних аналітичних розрізах, вертикальний і горизонтальний аналіз звітності, система аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності. Всі ці моделі засновані на використанні інформації бухгалтерської звітності [91, с.152].

В основі вертикального аналізу лежить інше уявлення бухгалтерської звітності – у вигляді відносних величин, що характеризують структуру узагальнюючих підсумкових показників. Обов'язковим елементом аналізу є динамічні ряди цих величин, що дозволяє відслідковувати і спрогнозувати структурні зрушення в складі господарських засобів і джерел їх покриття. Горизонтальний аналіз дозволяє виявити тенденції зміни окремих статей або їх груп, що входять до складу бухгалтерської звітності. В основі цього аналізу лежить числення базисних темпів росту статей балансу та звіту про прибутки і збитки [49, с. 102].

Система аналітичних коефіцієнтів – це основний елемент аналізу фінансового стану, який застосовується різноманітними групами користувачів: менеджери, аналітики, акціонери, інвестори, кредитори та існують десятки таких показників, підрозділяються на кілька груп за основними напрямками фінансового аналізу [31, с. 54]:

1. Показники ліквідності;

2. Показники фінансової стійкості;
3. Показники ділової активності;
4. Показники рентабельності.

Предикативні моделі – це моделі мають передбачливий характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів підприємства і його майбутнього фінансового стану. Найбільш поширеними з них є: розрахунок точки критичного обсягу продажів, побудова прогнозних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні моделі і регресійні моделі), моделі ситуаційного аналізу [6].

Нормативні моделі – це моделі, які дозволяють порівняти фактичні результати діяльності підприємств з очікуваними, розрахованими за бюджетом. Ці моделі використовуються в основному у внутрішньому фінансовому аналізі. Їх сутність зводиться до встановлення нормативів по кожній статті витрат по технологічних процесах, видам виробів, центрам відповідальності т.п. і до аналізу відхилень фактичних даних від цих нормативів. Аналіз значною мірою базується на застосуванні жорстко детермінованих факторних моделей [6].

Для побудови факторного аналізу підприємства ТОВ «VLADI» було обрано наступні показники, що впливають на результативну ознаку чистий оборотний капітал. Завдяки якій можна судити про ліквідність та платоспроможність підприємства у короткостроковому періоді. До них належать: коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кабсл), коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшвл), коефіцієнт загальної ліквідності (Кзагл), коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами (КзабВОК), коефіцієнт маневреності оборотних активів (КманевОА), коефіцієнт маневреності власного капіталу (КманевВК) коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (КоборДЗ), частка оборотних засобів у активах (Частка ОЗ в А).

На рис. 4.1. представлено вихідні дані для проведення факторного аналізу за даними звітності ТОВ «VLADI». Наступним кроком є визначення змінних, що мають найбільшу тісноту зв'язків. Тобто, програма пропонує можливі варіанти вибору факторів. На рис. 4.2 представлено результати факторного аналізу за даними восьми показників п'яти підприємств текстильної галузі за період 2017 – 2019 рр., значення кореляційної матриці масиву даних (-6,2187), кількість факторів (2) та власні значення (4,37236 та 1,92295).

Подальший аналіз було проведено за методом основних компонент (Principal Components). Кількість виділених факторів дорівнює двом (рис. 4.3).

	1	2	3	4	5	6	7	8
	Кабсп	Кшвл	Кзагп	КзабВOK	КманевВ К	Кманев ОА	Кобор ДЗ	Частка ОЗ в А
ТОВ «VLAD!» 2017 р.	0,04	0,77	1,40	0,24	0,12	0,29	3,79	20,96
ТОВ «VLAD!» 2018 р.	0,03	0,63	1,06	0,06	0,51	0,06	2,66	24,81
ТОВ «VLAD!» 2019 р.	0,02	1,37	2,59	0,61	0,01	0,61	2,58	23,78
ПАТ Коростишівське підприємство "Кортекс" 2017р.	6,15	10,73	13,39	0,93	0,50	0,93	4,28	29,28
ПАТ Коростишівське підприємство "Кортекс" 2018р.	13,65	15,09	18,70	0,95	0,79	0,89	6,44	21,05
ПАТ Коростишівське підприємство "Кортекс" 2019р.	6,42	8,20	9,19	0,89	0,78	0,95	12,99	14,94
ПАТ "Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика" 2017 р.	0,06	13,58	14,32	0,80	0,00	0,93	2,44	25,90
ПАТ "Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика" 2018 р.	0,01	14,54	15,34	0,80	0,00	0,93	1,58	23,37
ПАТ "Стеблівська бавовняна прядильно-ткацька фабрика" 2019 р.	0,13	9,89	10,49	0,90	0,01	0,90	1,80	22,57
ПАТ "Трикотажна фабрика "Роза" 2017р.	0,25	0,48	1,86	0,29	0,46	0,46	6,15	21,38
ПАТ "Трикотажна фабрика "Роза" 2018р.	0,34	0,20	1,65	0,24	0,85	0,40	4,57	15,30
ПАТ "Трикотажна фабрика "Роза" 2019р.	0,35	0,09	1,26	0,11	2,60	0,21	5,44	14,49
ПАТ "Житомирська фабрика нетканних матеріалів "Тетерів" 2017 р.	0,11	0,16	1,08	-0,07	-1,35	0,07	20,87	47,02
ПАТ "Житомирська фабрика нетканних матеріалів "Тетерів" 2018 р.	0,12	0,29	1,08	0,35	0,20	0,25	19,05	44,71
ПАТ "Житомирська фабрика нетканних матеріалів "Тетерів" 2019 р.	0,13	0,33	1,08	0,55	0,11	0,55	22,29	35,85

Рис. 4.1. Вихідні дані

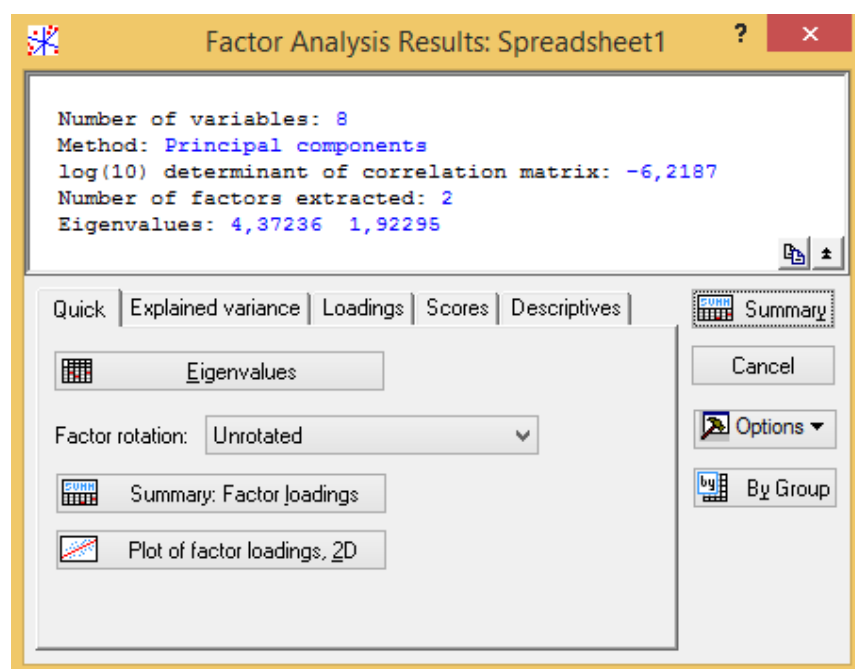


Рис. 4.2. Вікно результатів факторного аналізу

Eigenvalues (Spreadsheet1)				
Extraction: Principal components				
Value	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	4,372361	54,65452	4,372361	54,65452
2	1,922951	24,03689	6,295312	78,69140

Рис. 4.3. Таблиця власних значень

У першому стовпці таблиці, що представлена на рис. 4.3, наведені властиві значення, в другому – процент загальної дисперсії, що відповідає властивим значенням, у третьому – кумулятивні або накопичені властиві значення, в четвертому – кумулятивний процент дисперсії.

За першим фактором власне значення дорівнює 4,372361, загальна дисперсія (Total Variance) на рівні 54,65%. Тобто обраний перелік показників описує модель всього на 54,65%. За другим фактором власне значення дорівнює 1,922951, загальна дисперсія (Total Variance) на рівні 24,03%. Тобто обраний перелік показників описує модель всього лише на 24,03%. Таким чином, разом виділені компоненти пояснюють 78,68% загальної дисперсії.

Натиснувши кнопку Scree Plot (Графік кам'янистого осипу), отримаємо наступний графік. Раціональну кількість головних компонент дозволяє вибрати критерій відсіювання. Послідовність виділення головних компонент доцільно подати у вигляді графіка «Кам'янистого осипу» (рис. 4.4), який вказує на доцільність формування двох головних факторів. Формування головних компонент із сукупності результатів спостережень зводиться до аналізування матриці кореляційних моментів та обчислення власних чисел та власних векторів цієї матриці.

З графіка видно, що варто залишити дві виділені компоненти (фактора).

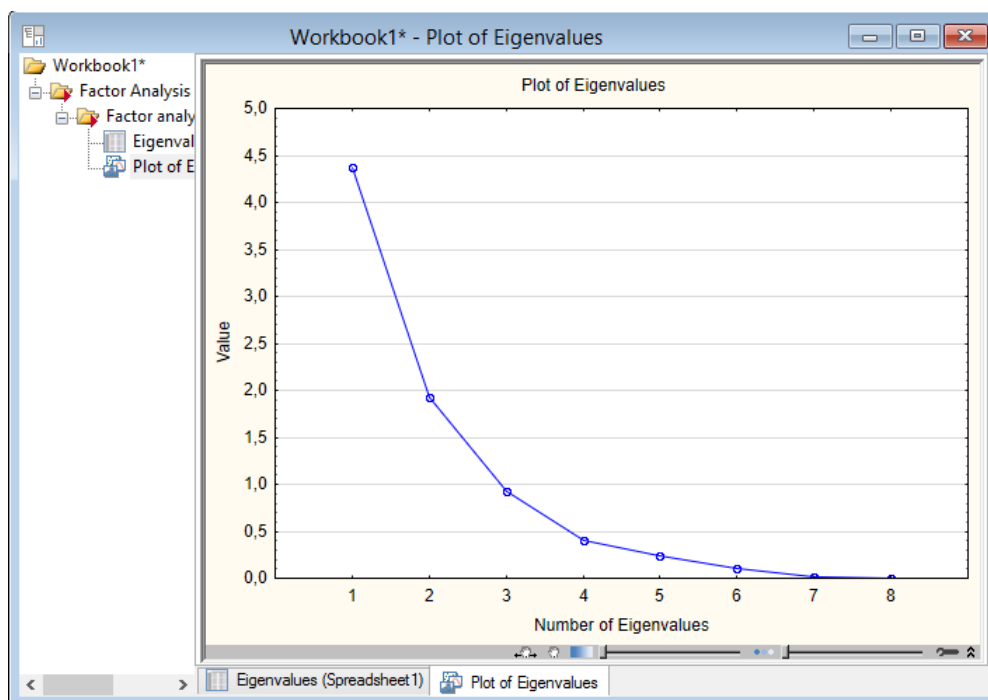
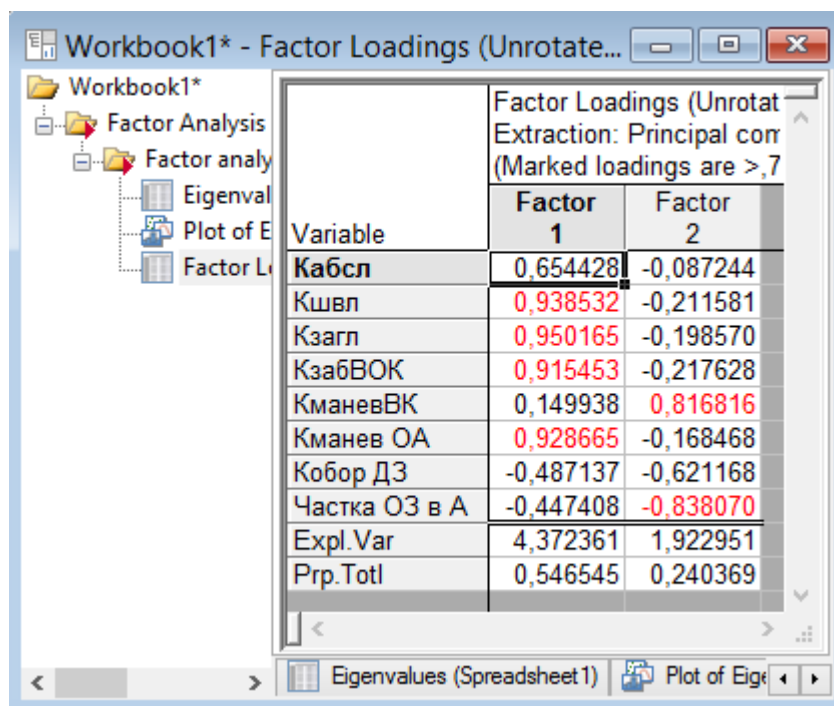


Рис. 4.4. Графік критерію кам'янистого осипу

Результати застосування методу головних компонент подаються даними матриці факторних навантажень (рис. 4.5). Коефіцієнти цієї матриці дозволяють провести чисельно-формальне пояснення коефіцієнтів кореляції, а це дає нам можливість припускати, що за кореляціями є фактор, який міг би причинно обумовлювати ці кореляції.



Variable	Factor Loadings (Unrotated)	
	Factor 1	Factor 2
Кабсл	0,654428	-0,087244
Кшвл	0,938532	-0,211581
Кзагл	0,950165	-0,198570
КзабВОК	0,915453	-0,217628
КманевВК	0,149938	0,816816
Кманев ОА	0,928665	-0,168468
Кобор ДЗ	-0,487137	-0,621168
Частка ОЗ в А	-0,447408	-0,838070
Expl.Var	4,372361	1,922951
Prp.Totl	0,546545	0,240369

Рис. 4.5. Таблиця факторних навантажень

Як бачимо з рис. 4.5 до першого фактора увійшли коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами та коефіцієнт маневреності оборотних активів. До другого фактору увійшли лише коефіцієнт маневреності власного капіталу та частка основних засобів в активах. Перший фактор описує наявні на підприємстві фінансові ресурси та правильність їх використання, що дає змогу керівництву підприємства приймати оптимальні рішення що до того як використовувати наявні ресурси. Другий – характеризує використання підприємством позикових коштів та додаткові приховані фінансові ресурси. Підприємство прагне мінімізувати залежність від залучених коштів та фінансувати розвиток за власний рахунок. Результати факторного аналізу можна представити графічно у двовимірному просторі, натиснувши кнопку Plot of loadings 2D (Двовимірний графік навантажень). Результат виконання команди представлений на рис. 4.6.

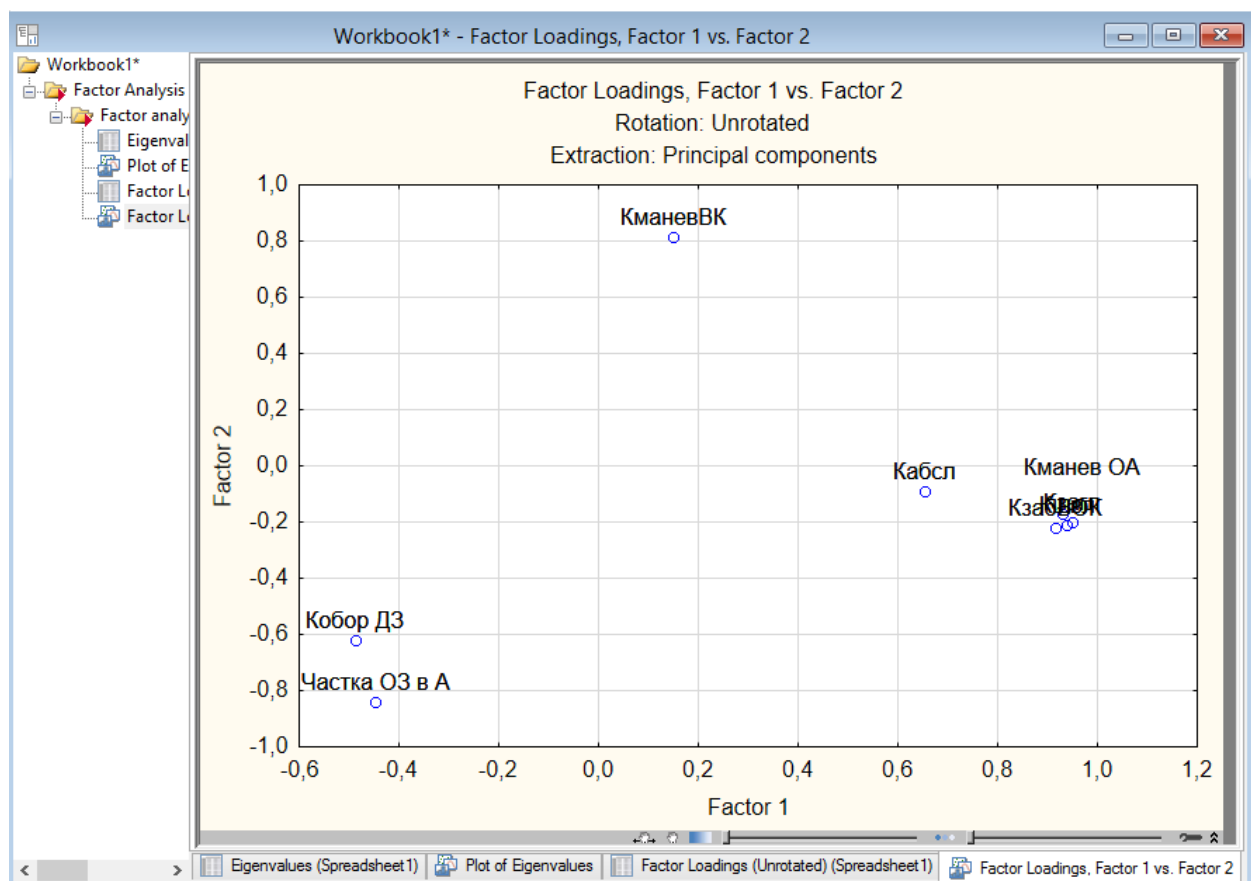


Рис. 4.6. Двовимірний графік навантажень

Отже, провівши факторний аналіз можна зробити такий висновок. Коефіцієнт власного капіталу має високе значення, що свідчить про низьку залежність підприємства від кредиторів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, оборотності активів та коефіцієнт швидкої ліквідності вважаємо достатнім для забезпечення діяльності підприємства у короткостроковому періоді, тоді як в пасиві балансу значне місце займає власний капітал, то це свідчить про задовільні показники ліквідності підприємства. Достатній показник оборотного капіталу вказує на здатність підприємства своєчасно розраховуватися зі своїми контрагентами.

Використання методу головних компонент дозволило виявити структуру економічних факторів, що мають вплив на функціонування підприємства текстильної галузі, та сформувані узагальнені фактори економічного розвитку – які описують 78,68% загальної дисперсії. Виділення таких факторів дає змогу знизити розмірність інформативного поля, що дозволить спростити характерні рівняння математичної моделі прогнозування економічного розвитку підприємства текстильної галузі та зменшити залежність виду моделі від

результатів експертного відбору істотних показників. Також забезпечує можливість аналізування використання фінансових ресурсів та виявлення впливу окремих на зміну моделі. Виявлення в структурі ресурсів такого узагальнюючого фактора, як залучені та власні кошти, забезпечує можливість прогнозування ефективності використання фінансових ресурсів для забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства, що особливо важливо в умовах складної економічної ситуації в країні.

4.2. Розробка та реалізація стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю як необхідна умова підвищення прибутковості підприємства

В умовах посиленої конкуренції, не втрачає своєї актуальності теорія стратегічного розвитку підприємства, яка в управлінні його ліквідності та платоспроможності спрямована на те, щоб не тільки побудувати прогнозний характер планування виробництва, а й врахувати елемент зростання прибутку [84].

Стратегія – це довгостроковий якісно визначений напрям розвитку підприємства, спрямований на закріплення його позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей [16].

Серед методів стратегічного менеджменту особливу цінність для оцінки стратегічної фінансової діяльності становить матриця фінансових стратегій Франсона-Романе [28, с.39].

При побудові матриці Ж. Франсона та І. Романе оцінка фінансової рівноваги підприємства базується на використанні спеціальних узагальнюючих показників: результату господарської діяльності; результату фінансової діяльності; результату господарсько-фінансової діяльності [22, с.280].

До основної господарської діяльності підприємства відносять будь-яку діяльність, пов'язану з виробництвом продукції, вкладенням коштів у виробництво або реалізацію майна. До фінансової діяльності відносять суми, отримані у вигляді надходжень власних коштів, позикових коштів і відрахування, пов'язані з вартістю придбаного позикового капіталу.

Результат фінансової діяльності було розраховано в табл. 4.1 за 2017 - 2019 роки. Як бачимо з результатів розрахунків, у 2017 та 2018 рр. РФД мав значення - 3031 тис. грн та - 4470 тис. грн. відповідно, у 2019 році зафіксовано позитивне значення 3208 тис. грн.

Таблиця 4.1

## Розрахунок результату фінансової діяльності

Показник	ТОВ "VLADI"		
	2017	2018	2019
1. Зміна позикового капіталу за звітний період	1 244	-5 259	290
а) довгострокові зобов'язання та короткострокові кредити банків на початок звітного періоду	4 015	5 259	0
б) довгострокові зобов'язання та короткострокові кредити банків на кінець звітного періоду	5 259	0	290
2. Фінансові витрати	0	0	0
3. Податок на прибуток від звичайної діяльності	-839	-789	0
4. Виплачені дивіденди	0	0	0
5. Дохід від участі в капіталі	0	0	0
6. Втрати від участі в капіталі та інші витрати	5114	0	-2918
7. Довгострокові фінансові інвестиції	0	0	0
8. Інші фінансові доходи	0	0	0
9. Результат фінансової діяльності	-3 031	-4 470	3 208
Відношення РФД до ДВ, % (норма +/- 0-10 %)	-0,1467	-0,1528	0,02183
Додана вартість	20 659	29 256	146 925

На зміну РФД вплинула зміна позикового капіталу, у 2017 році 1244 тис грн, 2018 рік – 5259 тис. грн, 2019 рік 290 тис. грн. Податок на прибуток у 2017 та 2018 роках мав значення доходу, бо у підприємства була переплата, за результатами 2019 року графа дорівнює 0. Тому були отримані наступні результати ДПК 2017 рік 1244 тис грн, - 5259 тис грн та 290 тис грн у 2018 та 2019 роках.

Далі було розраховано показник результатів господарської діяльності в табл. 4.2. Основними з яких є додана вартість, ПДВ, виплата на оплату праці, відрахування на соціальні заходи та середня поточна заборгованість за розрахунками з бюджетом.

Як бачимо з табл.4.2, показник доданої вартості з кожним роком зростає. 2017 рік 20659 тис грн, 2017 рік 29256 тис. грн, 2018 146925 тис. грн.



## Розрахунок результатів господарської діяльності

Показник	ТОВ "VLADI"		
	2016	2017	2018
1. Додана вартість	20 659	29 256	146 925
а) вартість виробленої та реалізованої у звітному періоді продукції (товарів, робіт, послуг)	54 268	68 051	284 885
г) матеріальні витрати	33 609	38 795	137 960
2. Брутто-результат від експлуатації інвестицій	10 388	10 193	97 200
а) податок на додану вартість	4131,8	5851,2	29385
б) витрати на оплату праці	4 900	10 320	15 832
в) відрахування на соціальні заходи	1 098	2 324	3 524
г) середня за звітний період поточна заборгованість за розрахунками з бюджетом	141	568	985
3. Зміна фінансово-експлуатаційних потреб	8 328	9 719	29 007
а) запаси на початок звітного періоду	51 235	49 287	64412
б) запаси на кінець звітного періоду	49287	64412	81307
в) дебіторська заборгованість на початок звітного періоду	36 319	56 910	91 173
г) дебіторська заборгованість на кінець звітного періоду	56 728	85 931	36 277
д) кредиторська заборгованість на початок звітного періоду	35 852	45 985	80 412
е) кредиторська заборгованість на кінець звітного періоду	45 985	80 412	13 404
ж) ФЕП на початок звітного періоду	51 702	60 212	75 173
з) ФЕП на кінець звітного періоду	60 030	69 931	104 180
4. Зміна первісної вартості основних фондів за звітний період	7 318	25 162	8 273
5. Інші доходи	5122	154	3240
6. Результат господарської діяльності	-136	-24 534	63 160
Відношення РГД до ДВ, % (норма +/- 0-10 %)	-0,0066	-0,8386	0,42988
7. Нетто-результат від експлуатації інвестицій	5 938	4 802	90 148
8. Амортизація	4450	5391	7052

ПДВ зростав відповідно доданий вартості 2017 рік 4131,8 тис грн, 2017 рік 5851,2 тис. грн, 2018 29385 тис. грн.

Виплати на оплату праці зростали не рівномірно, зі збільшенням додаткової вартості ми бачимо, що на 1 гривню додаткової вартості зменшуються витрати на оплату праці. З цього можна зробити висновок, що підприємство досягло достатнього рівня автоматизації і вийшло до релевантного діапазону де зміна додаткової вартості на 1 гривню буде зменшувати відповідні витрати на оплату праці.

Витрати на соціальні заходи зростали відповідно до збільшення витрат на оплату праці. Цей показник є прогнозованим та пропорційним до витрат на оплату праці.

Середня поточна заборгованість зростала за результатами кожного з періодів. Але не мала вирішального впливу на показник результату від господарської діяльності.

Тому вирішальну роль відігравало збільшення доданої вартості та зменшення супутніх витрат на 1 гривню додатної вартості.

Зміна середніх експлуатаційних витрат зменшувалась при збільшенні доданої вартості. Це підтверджує зменшення постійних витрат на 1 гривню доданої вартості. Тобто основними статтями витрат є змінні витрати.

У 2018 році відбулася серйозна модернізація основних засобів, приблизно в 3,5 рази збільшилася первісна вартість. Далі було розраховано показник результату фінансово-господарської діяльності в табл. 4.3.

Таблиця 4.3

## Розрахунок результату фінансово-господарської діяльності

Показник	2017	2018	2019
Результат господарської діяльності (РГД)	-135,8	-24533,7	63159,5
Результат фінансової діяльності (РФД)	-3031	-4470	3208
Результат фінансово-господарської діяльності РФГД = РГД + РФД	-3 167	-29 004	66 368
Відношення РФГД до ДВ, % (норма +/- 0-10 %)	-0,153289123	-0,991376128	0,451710056
Додана вартість (ДВ)	20 659	29 256	146 925

Як бачимо з табл. 4.3, у 2017 році РФГД склав – 3167 тис. грн, бо РГД та РФД мали від’ємне значення, підприємство знаходилося у кризовому стані. За результатами 2018 ми бачимо стрімке зменшення РФГД до – 29004 тис. грн, підприємство все ще знаходиться в кризовому стані, але проводить модернізацію основних фондів, задля зменшення собівартості продукції та збільшення можливого прибутку. У 2019 році РФГД досягнув позитивного значення в розмірі 66368 тис грн., підприємство вийшло з кризового стану.

Значення двох перших показників – результатів господарської та фінансової діяльності – характеризують ступінь залучення позикових коштів та

ефективність їх використання, що безпосередньо впливає на третій показник – результат фінансово-господарської діяльності, який характеризує наявність чи нестачу вільних коштів. Усі вище наведені показники впливають на загальну ліквідність підприємства.

Після розрахунку цих основних показників можна умовно зарахувати підприємство до одного з квадрантів матриці, а також визначити, на якій стадії фінансового розвитку знаходиться підприємство.

Залежно від значень результатів фінансової і господарської діяльності підприємство займає наступні положення в матриці фінансової стратегії (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

## Матриця фінансової стратегії

	РФД < 0 Гальмування	РФД → 0 Стабілізація	РФД > 0 Прискорення (зростання)
РГД > 0 Повільне зростання	РФГД → 0 1. Батько сімейства	РФГД > 0 4. Рантьє	РФГД > 0 6. Материнське товариство 2019 рік – 66368
РГД → 0 Оптимальне зростання	РФГД < 0 7. Епізодичний дефіцит	РФГД → 0 2. Стійка рівновага	РФГД > 0 5. Атака
РГД < 0 Форсоване зростання	РФГД < 0 9. Кризовий стан 2017 рік – -3167 2018 рік – -29004	РФГД < 0 8. Дилема	РФГД → 0 3. Хитка рівновага

Як видно з табл. 4.4, за результатами фінансової та господарської діяльності підприємство в 2017 та 2018 році знаходилося в 9 квадранті «Кризовий стан», присутній дефіцит оборотних коштів.

Після вкладення коштів у оновлення основних засобів та покращення ситуації на ринку збуту підприємство стрімко вийшло з кризового стану та потрапило до 6 квадранта «Материнське товариство», що характеризується створенням ліквідних коштів, можливий надлишок оборотних коштів.

Отже, протягом 2017 - 2018 років ТОВ «VLADI» знаходилося в кризовому стані, була нестача оборотних коштів, це визначало необхідність зменшувати витрати на інвестиції або дробити підприємство та викликало потребу у фінансовій підтримці. Завдяки правильному керівництву

підприємство змогло оновити основні засоби, та опинилося в ситуації коли є можливість стрімко розвиватися, створювати і фінансувати дочірні підприємства так як є надлишок оборотних коштів.

Після проведеного аналізу, можна зробити висновок про пріоритетність для ТОВ «VLADI» можливості покращення позиції, що відповідає квадранту 4 «Рантье», оскільки вона не потребує залучення надмірного обсягу позикових коштів, що є дорогим та ризикованим, а також забезпечується збільшення результату господарської діяльності до потенційно можливого значення.

Сучасні умови функціонування підприємств характеризуються швидкими змінами зовнішнього середовища, динамічністю економічних процесів, невизначеністю у виборі найбільших раціональних напрямів діяльності, високою динамічністю економічних процесів.

На основі цього зростає роль та значення довгострокових планів і програм, які виражаються у вигляді стратегії розвитку підприємства.

Одними з головних напрямів управління фінансами підприємств є формування та реалізація стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства, яка дає змогу прогнозувати та моделювати можливості зростання підприємства [100, с.237].

Принципами стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю суб'єктів господарювання є [13, с.57]:

- 1) урахування перспектив розвитку господарської діяльності;
- 2) виділення в загальному обсязі фінансових ресурсів позикових коштів;
- 3) забезпечення оптимальної структури формування фінансових ресурсів з позиції фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

Під час розробки стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю як багатofакторної моделі управління необхідно враховувати стадію життєвого циклу.

На різних стадіях життєвого циклу визначаються інтенсивність залучення та використання фінансових ресурсів, пріоритетність стратегічних фінансових цілей, напрями розподілу прибутку, а також рівень та види ризиків.

Моделі життєвого циклу дають змогу узагальнювати процес розвитку більшості господарюючих суб'єктів та концентрувати увагу на способах управління, найбільш адекватних поточному етапу [100, с. 238].

В результаті можна побудувати фінансову стратегію, яка забезпечує підприємство необхідними та достатніми фінансовими ресурсами.

Основні етапи стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства зображено на рис. 4.7.

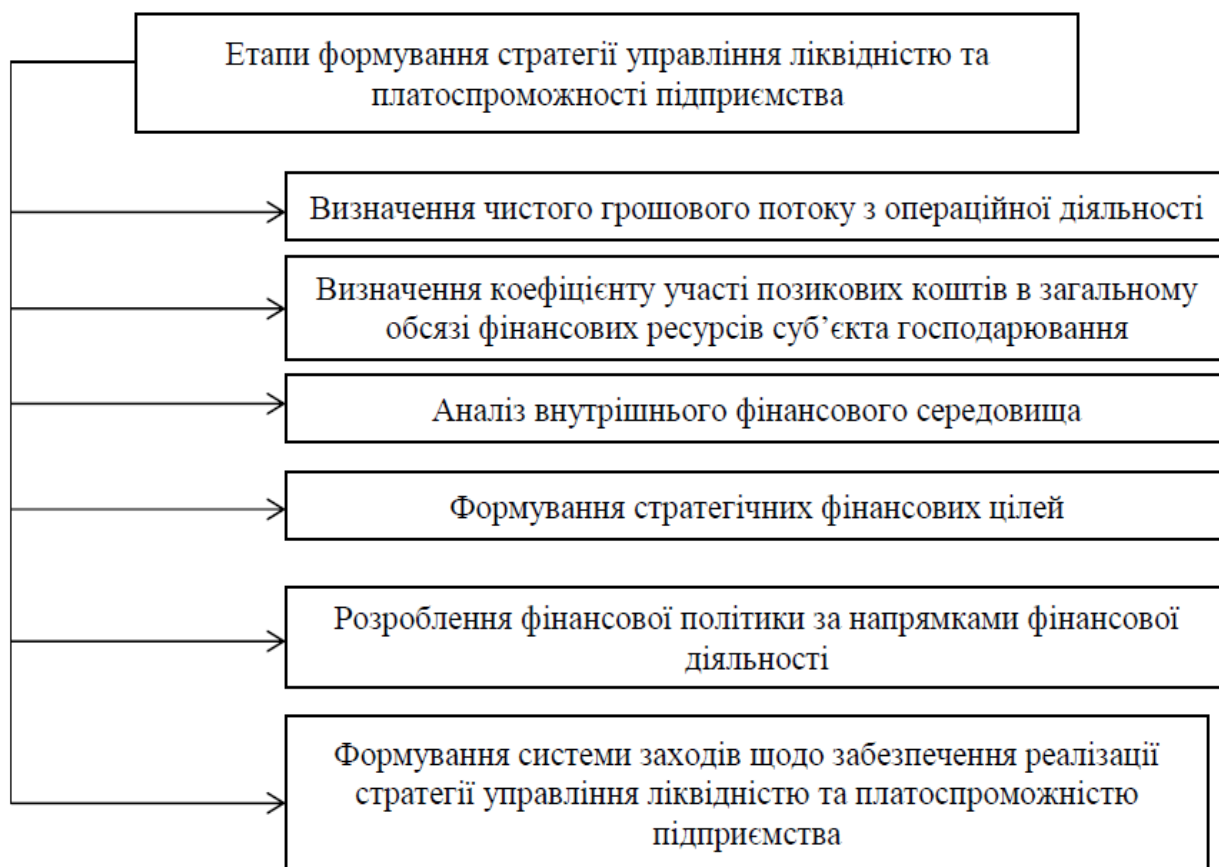


Рис. 4.7. Етапи формування фінансової стратегії підприємства

Для підтвердження впливу концепції життєвого циклу на фінансову стратегію розглянемо загальний стан та стратегію управління ліквідністю та платоспроможністю ТОВ «VLADI».

Динаміку фінансових показників ТОВ «VLADI» за 2017–2019 рр. представлено на рис.4.8.

Як видно з рис. 4.8, розглянуті дані фінансової звітності підприємства за 2017–2019 рр. демонструють зростання обсягу чистого руху грошових коштів протягом 2018 року на тлі спаду чистого фінансового результату, потім за результатами 2018 від'ємне значення чистого грошового потоку від операційної діяльності та підвищення чистого фінансового результату.

Це свідчить про перебування підприємства в дещо нестабільній ситуації викликаній рядом факторів.

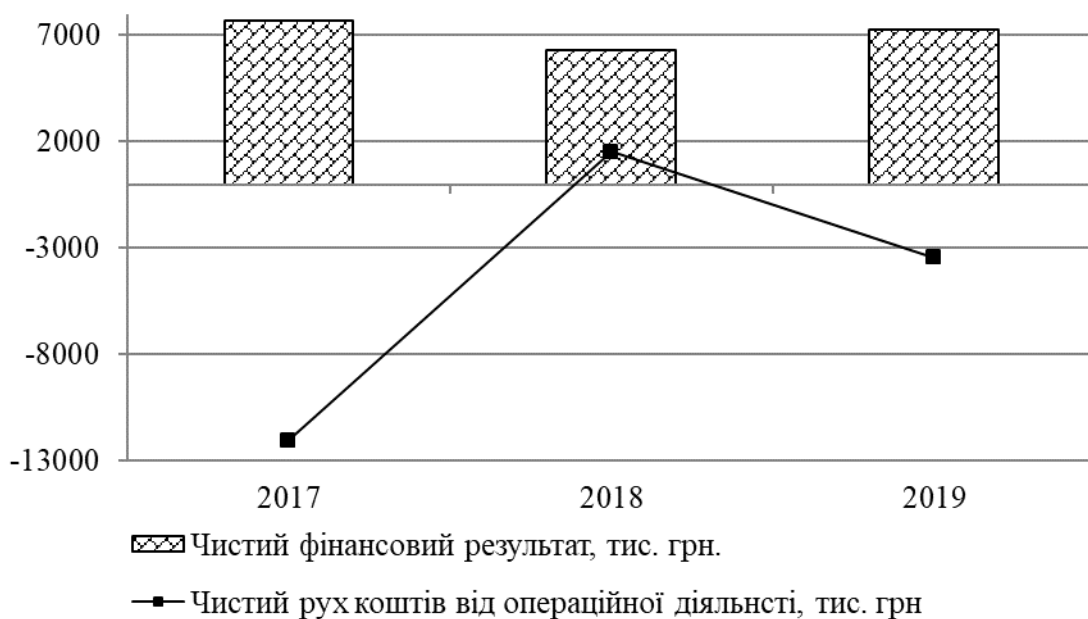


Рис. 4.8. Динаміка фінансових показників ТОВ «VLADI» протягом 2017-2019 років

Загалом, фінансову стратегію можна вважати ефективною. Додатковим підтвердженням цього є показники, що виражаються, по-перше, у коливанні частки позикового фінансування в структурі капіталу за 2017–2019 рр.; по-друге, у стрімкому зростанні обсягів кредиторської заборгованості протягом 2018 року та зменшенні на 3/5 протягом 2019 р., в наслідок чого покращується платоспроможність підприємства; по-третє, в різкому зростанні частки власного капіталу в структурі капіталу підприємства у 2017–2018 рр. (табл. 4.5, рис. 4.9., 4.10).

Таблиця 4.5

Динаміка показників заборгованості ТОВ «VLADI» протягом 2017-2019 років

Показники, тис. грн.	2017	2018	2019
Кредиторська заборгованість	77985	151175	66262
Довгострокові зобов'язання	5259	0	290
Власний капітал	54851	61937	158998
Частка заборгованостей у структурі капіталу, %	60%	71%	30%

На рис. 4.9 бачимо, що частка банківських кредитів в структурі капіталу протягом 2018 року збільшується, а в 2019 р. відбувається різкий спад показника. Постійно зростає частка власного капіталу, рис. 4.10, що є позитивним явищем та підвищує фінансову стабільність та незалежність підприємства.



Рис. 4.9 Динаміка показників заборгованості ТОВ «VLADI» за 2017-19 рр.

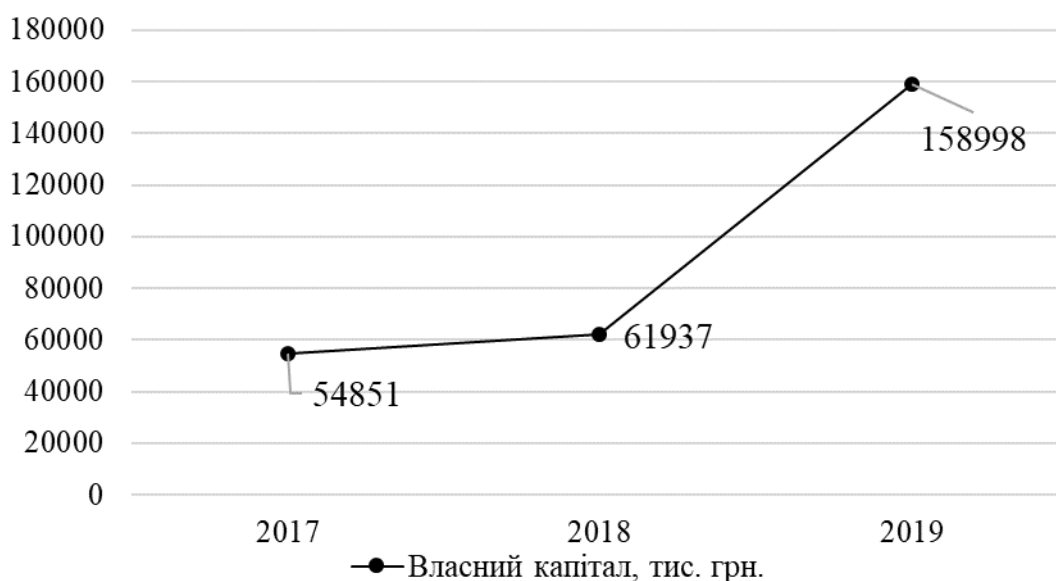


Рис. 4.10. Динаміка показника частки власного капіталу в структурі капіталу ТОВ «VLADI» за 2017-2019 роки

За умов ринкової економіки, самостійності підприємств, їхньої відповідальності за результати діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку фінансового стану та перспективних фінансових можливостей [3, с.75]. На вирішення таких питань спрямовано стратегію управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. Ця стратегія є визначенням довгострокової мети фінансової діяльності підприємства, вибором найбільш ефективних способів та шляхів їх досягнення.

Завданнями стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю на аналізованому підприємстві є створення потенціалу формування фінансових ресурсів, адекватного потребам його стратегічного розвитку.

Задоволення потреб в формуванні необхідних активів, що забезпечують розвиток його господарської діяльності в стратегічній перспективі, своєчасне погашення дебіторської заборгованості, підвищення швидкості погашення зобов'язань перед власними кредиторами та підвищення доходу від операційної діяльності є основною метою стратегії формування фінансових ресурсів підприємства. На підставі мети обраної стратегії визначаються шляхи її покращення.

Серед основних шляхів покращення стратегії ліквідністю та платоспроможністю на підприємстві слід виділити [100, с.240]:

- 1) визначення фінансових ресурсів, встановлення стратегічного управління ними;
- 2) встановлення відповідності фінансової стратегії економічного становища та фінансового потенціалу підприємства;
- 3) виявлення основних напрямів роботи, концентрація на їх реалізації, оптимізація застосування резервів підприємства;
- 4) мобілізація фінансових ресурсів для забезпечення виробничо-господарської роботи;
- 5) забезпечення позитивного ефекту використання вивільнених з обігу коштів підприємства задля максимальної вигоди;
- 6) повне закриття фінансових зобов'язань перед контрагентами;
- 7) визначення основних конкурентів, планування заходів з ослаблення конкуруючої сторони на ринку.

Всередині корпоративних фінансових інструментів реалізації стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства забезпечують такі методи фінансового планування й управління підприємством:



- 1) визначення капітальних витрат за проектами програми розвитку не у вигляді фіксованих сум, а у вигляді нормативів витрат, що використовуються як база визначення показників діяльності;
- 2) отримання за кожним елементом прогнозованого бюджету рівня прибутку із запланованих обсягів продажів;
- 3) визначення обсягів виробництва й продажу, які задовольняють умови зростання операційного прибутку та, забезпечують гнучкість довгострокових фінансових планів;
- 4) управління витратами за значними контрактами.

Отже, за 2017–2019 роки в умовах господарювання ТОВ «VLADI» виявлено покращення фінансового стану та тенденцію його поступового зростання на кривій життєвого циклу.

#### 4.3. Розроблення заходів щодо контролю за реалізацією стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

Стратегічний контроль – це процес спостереження за реалізацією стратегії, спрямований на те, щоб гарантувати досягнення нею визначених цілей та забезпечити належне корегування в разі виявлених відхилень.

Функція стратегічного контролю повинна реалізуватись керівниками всіх рівнів щоб забезпечити встановлення стійкого зворотного зв'язку, який, в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища, сигналізуватиме про можливість подальшої реалізації стратегії державних установ і організацій і чи призведе це до досягнення поставлених цілей [86].

Важливість контрольної діяльності в системі стратегічного менеджменту державних установ і організацій обумовлена тим, що навіть після того як стратегія розроблена з детальним обґрунтуванням, з чітким набором заходів, процедур, планів, програм її реалізації, і сформовані всі передумови для досягнення визначених цілей ніхто не може бути точно впевнений в тому, що цілі будуть досягнуті фактично. Відповідно, стратегічний контроль важливий тому, що виступаючи елементом управлінської діяльності він є єдиним способом дізнатися чи досягаються стратегічні цілі, і якщо - ні, то з яких причин.

Нами пропонується наступна схема проведення контролю реалізації стратегії підприємства (рис. 4.11)



Рис. 4.11 Схема проведення стратегічного контролю реалізації стратегії підприємства

Стратегічний аналіз в контексті збалансованої системи показників здійснюється за допомогою стратегічних карт.

Стратегічна карта – це візуальне вираження причинно-наслідкових зв'язків між елементами стратегії компанії [7, с.85]. Незалежно від того, який підхід до розробки стратегії використовується, стратегічна карта надає універсальний і послідовний спосіб опису стратегії таким чином, щоб можна було не тільки встановлювати цілі та показники, але й керувати ними. Таким чином, стратегічна карта – це зв'язок між формуванням стратегії та реалізацією.

Стратегічна карта базується на таких принципах [7, с.86]:

- 1) стратегія урівноважує протилежні сили – короткострокові фінансові результати та довгострокові цілі, спрямовані на стійке зростання прибутку;
- 2) стратегія базується на диференційованій за цінністю пропозиції споживачу – чітке визначення цільових клієнтів та пропозиція відповідної споживчої вартості;

3) цінність (вартість) створюється у внутрішньому бізнес-процесі – підприємство повинно зосередитися на декількох вирішальних внутрішніх процесах, які диференціюють пропозицію споживчої вартості та є найбільш суттєвими для підвищення ефективності підприємства;

4) стратегічна відповідність визначає вартість нематеріальних активів – людський капітал, інформаційний капітал та організаційний капітал не мають вартості, яку можна виміряти; цінність їх полягає в тому, що вони допомагають втілити стратегію в життя.

Основна функція стратегічних карт – це забезпечення контролю за операційною діяльністю підприємства [7, с.87]. Стратегічна карта, розроблена для ТОВ «VLADI» являє собою певний контрольний список стратегічних компонентів та їх взаємодій (рис. 4.12).

Основною стратегічною метою, для якої розроблено дану стратегічну карту, є оптимізація ліквідності та платоспроможності ТОВ «VLADI» шляхом покращення його конкурентоспроможності, виготовляючи якісні текстильні вироби. Це дозволить власникам отримати більший прибуток та цим самим покращити фінансовий стан даного суб'єкта господарювання, а персоналу підприємства – гідну винагороду, що буде спонукати його до реалізації професійного та творчого потенціалу. Виходячи з завдань стратегії формування фінансових ресурсів досліджуваного текстильного підприємства, в межах побудови стратегічної карти сформовано цілі для її чотирьох основних проєкцій та визначено причинно-наслідкові зв'язки між ними.

Отже, на нижньому рівні стратегічної карти, розташовується проєкція «Персонал», яка охоплює досягнення таких цілей: підвищення кваліфікації працівників та підвищення організації діяльності в цеху. Для підвищення рівня кваліфікації персоналу необхідно вдосконалити систему мотивації працівників, що характеризується таким показником, як коефіцієнт плинності кадрів, тобто рух кадрів в організації. На підвищення конкурентоспроможності продукції впливає підвищення ефективності діяльності, скорочення тривалості виробництва, підвищення рівня кваліфікації персоналу та залучення кваліфікованих і досвідчених спеціалістів. На рівень вище розташовується проєкція «Виробництво», яка охоплює досягнення таких цілей: підвищення якості та зменшення витрат. Проєкція охоплює цілі запуску виробництва з новими матеріалами, пошук кращих матеріалів, зменшення понаднормових затрат.



Рис. 4.12. Стратегічна карта ТОВ «VLADI»

На рівень вище знаходиться проєкція «Маркетинг», в межах якої визначено наступну ціль: збільшення обсягу продажу та пошук нових ринків збуту. Реалізація даної цілі можлива за допомогою підцілей, таких як: розробка рекламної кампанії, її реалізація та збільшення кількості замовлень.

На верхньому рівні стратегічної карти розташовується проєкція «Фінанси», яка охоплює цілі збільшення запасів грошових коштів, зменшення поточних зобов'язань.

Отже, підприємству необхідно розробити програму економії витрат, шляхом закупівлі великої кількості матеріалів у постійних постачальників з використанням системи скидок, або шляхом пошуку нових більш вигідних постачальників сировини та матеріалів. Якщо досягти зниження собівартості наданих послуг, то підприємство збільшить величину чистого прибутку, яку можна буде направити в майбутньому на розвиток підприємства та на розширення масштабів його діяльності. Тобто, за рахунок підвищення чистого прибутку збільшиться розмір власного капіталу, шляхом отримання нерозподіленого прибутку, цим самим можна оптимізувати структуру капіталу. Генеральною ціллю стратегічної карти підприємства текстильної галузі є оптимізація ліквідності та платоспроможності, так як в сучасних умовах більшість суб'єктів господарювання характеризуються низьким рівнем ліквідності та високою залежністю від зовнішніх джерел фінансування.

Таким чином, до основних напрямів удосконалення управління ліквідністю та платоспроможністю ТОВ «VLADI» слід віднести покращення управління дебіторською заборгованістю, запасами та грошовими потоками цього підприємства.

Щодо політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві, вона має включати наступні заходи:

- 1) орієнтація на більше число дебіторів для мінімізації ризику несплати одним або декількома великими дебіторами;
- 2) встановлення ліміту на максимальну суму кредиту, а також термінів, на які кредити будуть надані;
- 3) слідкування за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості;
- 4) надання знижок дебіторам за умови дострокового погашення позики;
- 5) страхування ризиків;
- 6) оцінка ділової репутації і платоспроможності дебіторів;

7) створення резерву сумнівних боргів.

Політика управління запасами має передбачати наступні заходи:

- 1) запровадження обґрунтованих з економічної точки зору норм запасів;
  - 2) впровадження новітньої техніки та технології,
  - 3) підвищення питомої ваги продукції, яка має більший попит;
  - 4) розширення системи матеріально-технічного забезпечення;
  - 5) удосконалення системи мотивуючих заходів за економне використання паливно-енергетичних ресурсів та сировини;
- б) розвиток стандартизації продукції.

І останнім рекомендованим заходом є управління грошовими потоками, що передбачає збільшення суми чистого грошового потоку. Збільшення суми чистого грошового потоку можна здійснити за допомогою:

- 1) зниження обсягу постійних витрат підприємства;
- 2) зменшення рівня змінних витрат;
- 3) використання методу прискореної амортизації;
- 4) застосування ефективної податкової політики;
- 5) збуту незадіяних основних засобів, нематеріальних активів та запасів;
- б) поліпшення системи заходів контролю з метою повного та вчасного стягування штрафних санкцій і дебіторської заборгованості.

Грошові потоки формують багатофакторну фінансову систему підприємства. Оптимізуються вони за такими чотирма основними напрямками: забезпечення ефективності грошових потоків за видами економічної діяльності; збалансування грошових потоків за обсягом; досягнення цільового чистого грошового потоку підприємства; синхронізація грошових потоків у часі [19, с.57].

Ефективність управління грошовими потоками підприємства впливає на ліквідність та платоспроможність, та залежить від цільових напрямків організації грошових потоків за видами економічної діяльності. У фінансовому менеджменті використовуються такі широко відомі напрямки оптимізації грошових потоків, як збалансування грошових потоків за обсягом та їх синхронізація у часі [79, с.108]. Під синхронізацією грошових потоків у часі мається на увазі забезпечення постійної платоспроможності протягом досліджуваного періоду, а під збалансуванням – забезпечення рівності між сумою залишку на початку періоду та вхідним грошовим потоком, а також між вихідним грошовим потоком та залишком грошових активів у кінці періоду.

Проте такий підхід не дає комплексного ефекту оптимальності грошових потоків, адже в кінці планового періоду збалансовані грошові потоки повинні забезпечити не просто додатний залишок грошових активів, а саме цільовий їх залишок з урахування усіх страхових резервів та цільових обсягів майбутнього інвестування [44, с.55]. Оскільки зміна залишку грошових активів забезпечується коригуванням чистого грошового потоку підприємства (що дорівнює різниці вхідного та вихідного грошових потоків), критерієм збалансування грошових потоків повинна бути рівність між плановим чистим грошовим потоком та цільовою зміною залишку грошових активів.

Синхронізація грошових потоків у часі, в свою чергу, повинна забезпечити розподіл попередньо збалансованих грошових потоків таким чином, щоб забезпечувалася постійна платоспроможність і генерувався цільовий залишок грошових активів до кінця планового періоду.

Разом з оптимізацією управління грошовими потоками одним із важливих напрямів зміцнення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів, а саме:

- 1) проведення реструктуризації активів підприємства;
- 2) сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу, що може призвести як до підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства так і до зниження показників.

Відповідно організація контролю – одна з найважливіших ланок забезпечення виконання поставлених завдань і своєчасного прийняття коригуючих рішень при відхиленні показників від планових. Для цього потрібно:

1. На основі фінансової структури підприємства визначити осіб, відповідальних за виконання планових показників стану ліквідності та платоспроможності;
2. Відібрати ключові показники-індикатори, котрі найточніше характеризують стан управління ліквідністю та платоспроможністю;
3. Визначити допустимі межі коливання значень показників – індикаторів стану ліквідності та платоспроможності;
4. Призначити відповідальних осіб, що здійснюватимуть безпосередні розрахунки і безпосередній контроль значень показників стану ліквідності та платоспроможності;

5. Визначити періодичність контролю для кожного показника управління ліквідністю та платоспроможністю;

6. Розробити системи прийняття управлінських рішень (реагування) залежно від рівня змін індикаторів стану ліквідності та платоспроможності підприємства.

Проведені дослідження показали, що процес розробки та реалізації стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства має ряд характерних особливостей:

1) процес розробки стратегії ліквідністю та платоспроможністю не завершується якоюсь негайною дією, а встановленням стратегічної карти, набором загальних напрямків дій, рухаючись якими, підприємство забезпечить захист від небезпек і зростання і зміцнення своїх позицій;

2) сформульована стратегія фінансово-економічної безпеки використовується для розробки стратегічних (перспективних) проектів. Роль стратегії полягає в тому, щоб допомогти зосередити увагу на певних ділянках і можливостях та відкинути все інше, що є несумісним зі стратегією;

3) в процесі розробки стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства не можна передбачити всі загрози, які можуть виникнути у майбутньому, та всі можливості, які відкриються при складанні проекту конкретних заходів. Тому доводиться користуватись неповною і неточною інформацією;

4) поява більш повної та точної інформації спроможна піддати сумнівну обґрунтованість первісного стратегічного вибору. Тому успішне використання стратегії неможливе без зворотного зв'язку;

5) орієнтири (цілі, яких прагне досягти підприємство) та стратегія (як засіб досягнення цілей) знаходяться у взаємозв'язку, так як стратегія, виправдана при одному наборі орієнтирів підприємства, не буде такою, якщо орієнтири підприємства зміняться;

6) стратегія й орієнтири взаємозамінні як в окремі моменти, так і на різних рівнях підприємства. Деякі параметри ефективності в один момент можуть служити підприємству орієнтирами, а в інший – стануть його стратегією;

7) необхідність в даній стратегії відпадає, як тільки реальний хід розвитку подій виведе підприємство на бажаний результат.



Використання підприємствами стратегічних карт дає змогу керівництву отримати необхідну для управління підприємством інформацію. Крім того, внаслідок вчасного отримання інформації та перетворення її на доступну для розуміння, керівництво зможе здійснювати контроль за поточними показниками діяльності підприємства. Таким чином, розроблена стратегічна карта надає підприємству новітній інструмент управління, що дає можливість перетворити стратегію суб'єкта господарювання в набір збалансованих показників, які пов'язані між собою причинно-наслідковими зв'язками.

#### Висновки до розділу 4

Формування стратегії управління ліквідністю та платоспроможністю розглядається як один із суттєвих компонентів стратегічного управління. За допомогою управління ліквідністю та платоспроможністю підприємство має змогу досягти ринкових переваг і розкрити перспективні напрями своєї діяльності, можливість краще вивчити власні потенційні можливості й обмеження. Воно не лише впливає на умови діяльності підприємства, але й створює їх. Стратегія управління ліквідністю та платоспроможністю необхідна будь-якому підприємству, що претендує на успіх. Ефективно сформована стратегія управління ліквідністю та платоспроможністю відповідно до умов певної галузі, цілей, переваг підприємства, що включає довгострокові програми дій за функціональними напрямками діяльності та спрямована на дієву реалізацію, забезпечить підприємству виживання і безупинний розвиток. А тому, формування нового типу мислення у керівників, повинно орієнтуватися на створення середовища для успішної перспективної діяльності шляхом нових підходів до формування і реалізації стратегії підприємства.

В результаті проведеного факторного аналізу виявлено групи показників фінансового стану, а саме: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт маневреності оборотних активів, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості та частка оборотних засобів у активах що визначають рівень ліквідності та платоспроможності підприємства. До цих

факторів, що описують 78,68% дисперсії стану ліквідності та платоспроможності підприємства, використовуються при аналізі та прогнозуванні рівня ліквідності та платоспроможності підприємства в процесі управління належить групи показників, що характеризують оборотність економічних ресурсів, ліквідність та платоспроможність підприємства ефективність управління структурою капіталу. Коефіцієнт власного капіталу має високе значення, що свідчить про низьку залежність підприємства від кредиторів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, оборотності активів та коефіцієнт швидкої ліквідності вважаємо достатнім для забезпечення діяльності підприємства у короткостроковому періоді, тоді як в пасиві балансу значне місце займає власний капітал, то це свідчить про задовільні показники ліквідності підприємства. Достатній показник оборотного капіталу вказує на здатність підприємства своєчасно розраховуватися зі своїми контрагентами.

В процесі управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства вирішальне значення відіграє стратегічне управління з метою адаптації підприємства до мінливого зовнішнього середовища, досягнення економічних інтересів і довгострокового успіху. Підвищення ефективності діяльності ТОВ «VLADI» зумовлено зменшенням навантаженням за поточними та довгостроковими зобов'язаннями, зміною структури розміру дебіторської заборгованості та збільшенням частки власного капіталу у структурі балансу.

Тому стратегічними напрямками ефективного управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства є рух в обраному напрямку, а саме оновлення та модернізація основних засобів, розширення обсягів виробництва та вихід на нові ринки збуту, що дозволить знизити собівартість продукції, збільшити чистий дохід та чистий прибуток. Оскільки підприємство в недостатній мірі використовує позичкові кошти та має занадто високий рівень ліквідності, фінансовими заходами ефективного управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства ТОВ «VLADI» є залучення позичкового капіталу, в першу чергу довгострокових зобов'язань, та часткове використання ліквідних активів з метою прискорення оновлення основних засобів, розширення асортименту продукції, вихід на нові ринки збуту та збільшення обсягів виробництва. Це дозволить зберегти абсолютну фінансову стійкість підприємства, підвищити ефективність діяльності та нейтралізувати негативний вплив зовнішніх чинників.

## ВИСНОВКИ

У роботі на основі узагальнення та аналізу праць вітчизняних і зарубіжних фахівців з питань сутності ліквідності та платоспроможності підприємства доведено, що ліквідність та платоспроможність підприємства є складними динамічними поняттями, в яких поєднуються здатність у повному обсязі та у визначений термін розраховуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових коштів та інших активів та спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність.

На основі проведеного аналізу наукової літератури можна визначити, що ліквідність – це можливість підприємства перетворити свої активи грошові кошти, тоді як платоспроможність – це можливість підприємства своєчасно погасити власні боргові зобов'язання.

Управління платоспроможністю підприємства можна представити як процес управління активами і пасивами підприємства, до яких відносять: грошові кошти, дебіторську та кредиторську заборгованість, запаси, поза оборотні активи, залучені ресурси та власний капітал. На сучасному етапі дуже важливою є така характеристика, як платоспроможність, тому що діяльність підприємств ускладнюється тривалою кризою неплатоажів, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості. Тому аналіз платоспроможності є надзвичайно важливим показником для забезпечення подальшої діяльності та розвитку підприємства на конкурентному ринку.

Враховуючи різні підходи до визначення ліквідності та платоспроможності підприємства удосконалена та обґрунтована класифікація факторів, що спричиняють вплив на рівень ліквідності та платоспроможності.

Було проведено кластерний аналіз підприємств текстильної галузі, щоб класифікувати підприємства за рівнем ліквідності та платоспроможності. Для реалізації цього методу було використано відносні величини — насамперед коефіцієнти поточної та абсолютної ліквідності та коефіцієнт оборотності оборотних активів. Здійснено кластерний аналіз на основі ієрархічної класифікації з використанням методу Варда. Кластерний аналіз, проведений методом Варда, дозволяє висунути гіпотезу про можливу кількість кластерів суб'єктів підприємництва, що мають схожий фінансовий стан протягом

аналізованого періоду. За даним методом було виділено 3 кластери. Між підприємствами, що опинилися в другому та третьому кластері різниця була незначна, тоді як показники першого кластеру значно відрізнялися.

ТОВ «VLADI» фінансує потреби за рахунок власного капіталу. Завдяки розумній політиці керівництва підприємства забезпечена достатня рентабельність, мінімальна дебіторська та кредиторська заборгованість. Завдяки чому всі ключові показники ліквідності та платоспроможності знаходяться в межах нормативних значень. Показники фінансової залежності вказують на самофінансування підприємств, та можливість залучення додаткових коштів у разі потреби.

Створена модель процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства з використанням стандарту IDEF0 направлена враховувати специфіку діяльності різних підприємств та попередження погіршення стану їх ліквідності та платоспроможності з усіма можливими загрозами для подальшої діяльності.

Доцільним кроком зміни існуючої моделі є впровадження у комплекс основних етапів управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства додаткового підпроцесу задля пошуку ймовірних ризиків ліквідності та платоспроможності підприємства, їх подальшого аналізу та попередження виникнення на підприємстві.

Таким чином, удосконалення моделі управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства дозволяє формалізувати процес управління ліквідністю та платоспроможністю, забезпечуючи при цьому підвищення якості прийняття управлінських рішень у процесі господарської діяльності підприємства.

Покращена схема організації управління системою ліквідності та платоспроможності дозволила створити систему попередження загроз у господарській діяльності підприємства, яка представляє собою частину функцій управління системою ліквідності та платоспроможності й передбачає здійснення реального захисту фінансових інтересів досліджуваного суб'єкта господарювання. Модель взаємозв'язку планування і контролю в забезпечення управління системою ліквідності та платоспроможності суб'єкта господарювання передбачає здійснення операційних функцій з урахуванням стратегічних рішень.

В процесі управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства вирішальне значення відіграє стратегічне управління з метою адаптації підприємства до мінливого зовнішнього середовища, попередження та нейтралізації небажаних ризиків та загроз, досягнення економічних інтересів і довгострокового успіху. Підвищення ефективності діяльності ТОВ «VLADI» зумовлено зменшенням навантаженням за поточними та довгостроковими зобов'язаннями, зміною структури розміру дебіторської заборгованості та збільшенням частки власного капіталу у структурі балансу.

Розроблена стратегічна карта яка складається з чотирьох рівнів, ціллю якої є оптимізація ліквідності та платоспроможності підприємства.

На першому рівні пропонується розробка сучасної рекламної кампанії з ціллю підвищення обсягів продажу продукції за рахунок її популяризації серед населення. Другий рівень «Персонал», його ціль – залучення нового персоналу для збільшення обсягів виробництва, проведення навчальних робіт, тренінгів з ціллю навчання робітників роботі з новим обладнанням, підвищення швидкості роботи. Третій рівень є похідною від другого. Покращення навичок персоналу підвищить обсяг виробництва, знизить відсоток бракованої продукції та понаднормових витрат. На четвертому рівня потрібно приділили увагу фінансовим аспектам, а саме: зменшити дебіторську заборгованість, так як це відволікає кошти від виробництва, та за рахунок зменшеного обсягу дебіторської заборгованості є змога погасити власні зобов'язання перед постачальниками та підтримувати низький рівень заборгованості у термінах передбачених домовленостями. Збільшення обсягу реалізації продукції, зменшення собівартості продукції покликане погасити витрати на залучення додаткових коштів та збільшити чистий прибуток підприємства.

Отже, застосування покращеної моделі управління за стандартами IDEO та стратегічної карти на ТОВ «VLADI» дасть змогу підприємству розширити асортимент продукції, збільшити обсяги реалізації, зменшити ризики та мінімізувати вплив від них та збільшити обсяг чистого прибутку.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Багрій К. Л., Гержецький О. К. Необхідність використання кластерного аналізу при оцінці фінансового стану швейних підприємств України. *Бухгалтерський облік, аналіз і аудит*. 2014. №2. С. 213–219.
2. Базецька Г. І., Суботовська Л. Г., Ткаченко Ю. В. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері: навч. посіб. Харків: ХНАМГ, 2012. 292 с.
3. Бас Ю. В., Зикова З.В. Теоретичні основи формування фінансової стратегії підприємства. *Наука й економіка*. 2016. №1. С. 73–77.
4. Бердар М.М. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 352 с
5. Берестецька О. М. Активізація регіональних детермінант розвитку текстильної промисловості : дис. канд. ек. наук : 08.00.05. Тернопіль, 2019. 246 с.
6. Биба В. В., Лоза Т. В. Діагностика та прогнозування фінансово-економічного стану підприємства. 2015. URL: [http://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PolntNU/348/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F%20%D0%91%D0%B8%D0%B1%D0%B0\\_%D0%9B%D0%BE%D0%B7%D0%B0.pdf](http://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PolntNU/348/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F%20%D0%91%D0%B8%D0%B1%D0%B0_%D0%9B%D0%BE%D0%B7%D0%B0.pdf).
7. Біляр А. І. Стратегічні карти як інструмент реалізації стратегії. *Економічні науки*. 2015. №7. С. 83–91.
8. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : Ельга, 2008. 724 с.
9. Бойко Н. І. Застосування кластерного аналізу для діагностики дієвості господарського механізму торговельних підприємств. *Academic Journals & Conferences of Lviv Polytechnic National University*. 2015. С. 412–420.
10. Бондаренко Є. К. Фінансовий контролінг: лекційний матеріал. Суми: СумДУ. URL: <http://banking.uabs.sumdu.edu.ua/ua/news/item/finansovyikontrolinh>.
11. Борейко С. В. Зміст податкового планування та проблеми його впровадження на підприємстві. *Студентський вісник національного університету водного господарства та природокористування*. 2015. №1. С. 90–91.

12. Васіна К. С. Вдосконалення трансфертного ціноутворення в системі внутрішнього економічного механізму підприємства : автореф. дис. ... канд. ек. наук : 08.06.01. Київ, 2012. 18 с.

13. Васьківська К. В., Сич О.А. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Львів: ГАЛИЧ-ПРЕС, 2017. 236 с.

14. Власова Н.О., Пічугіна Т.С., Смірнова П.В. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі : монографія. Харків: ХДУХТ, 2010. 222 с.

15. Гайденко С. М., Крутько С.М. Факторний аналіз: теоретичне обґрунтування ролі та значення в моніторингу підприємницької діяльності готельного підприємства. *Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Підприємництво та бізнес-адміністрування»*. 2020. URL: <https://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/2390/2267>.

16. Готь О. Я., Бондаренко С.М. Стратегія підприємства як чинник його конкурентоспроможності. *Ефективна економіка*. 2017. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5660>.

17. Деренська А. О. Платоспроможність та ліквідність в системі оцінки фінансової стійкості підприємства. *Економічні науки*. 2013. URL: [http://www.rusnauka.com/14\\_ENXXI\\_2013/Economics/3\\_137894.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2013/Economics/3_137894.doc.htm).

18. Дзюба Т. А. Аналіз ліквідності підприємств машинобудування. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2016. №2. С. 105–110.

19. Дмитрієв В. В. Формування механізму управління грошовими потоками підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. №4. С. 93–99.

20. Дорошенко А. П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. №2. URL: [www.economy.nauka.com.ua](http://www.economy.nauka.com.ua).

21. Дробишева О. О., Чикулов Д. В. Оцінка платоспроможності і фінансової стійкості у системі антикризового управління. *Інфраструктура ринку*. 2017. №3. С. 89–92.

22. Дуб Б. С., Педько А. Б. Особливості формування фінансової стратегії компанії з використанням матриці Франсона-Романе. *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ*. 2015. №7. С. 275–283.

23. Євась Т. Є., Шидловський О.О. Механізм формування ліквідності та платоспроможності підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2017. №1. С. 24–26. URL: <http://pnv.in.ua/images/sampled/1vidannya/YevasShidlovsky.pdf>.

24. Жукова Д. А. Методичне забезпечення аналізу фінансово-економічного стану машинобудівних підприємств. *Економіка: реалії часу*. 2015. №3. С. 60–69.

25. Журавльова І. В., Берест М. М., Полтініна О. П. методичні рекомендації до виконання практичних робіт з навчальної дисципліни «Фінансовий менеджмент» для студентів спеціальності 8.03050801 «Фінанси і кредит» усіх форм навчання. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 76 с.

26. Журавльова І. В., Романенко О. О. Методичні рекомендації до виконання практичної роботи з навчальної дисципліни "Фінансова стратегія" для студентів спеціальності 8.03050801 "Фінанси і кредит" усіх форм навчання. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 76с.

27. Журавльова Ю. Ю. Платоспроможність підприємства та шляхи її забезпечення : автореф. дис. ... канд. ек. наук : 08.00.08. Київ, 2007. 22 с.

28. Забаріна К. Ф., Нечаєва І. А. Особливості використання інструментів стратегічного менеджменту з метою комплексної оцінки фінансової діяльності підприємства. *Економічний аналіз*. 2015. №15. С. 37–43.

29. Зуб І. Фактори впливу на ліквідність та платоспроможність підприємства. 2013. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2013/factory-vplyvu-na-likvidnist-ta-platospromozhnist-pidpryjemstva/>.

30. Іващенко В.І., Болюх М. А. Економічний аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Київ : НІЧЛАВА, 2001. 204 с.

31. Каминський П.Д. Фінансово-інвестиційний аналіз: конспект лекцій. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 119 с.

32. Клімович І. М. До питань управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. 2016. URL: <http://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/download/1900/1803/>

33. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. Учеб. пособ. Москва : Финансы и статистика, 1999. 768 с.

34. Ковальчук Н. О., Руснак Т. В. Фінансова стійкість вітчизняних підприємств як передумова їх стабільного функціонування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. №11. С. 368–371.

35. Корзаченко О. В. Моделирование бизнес-процесів підприємств: методологія, підходи та методи. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. С. 171–175.



36. Крейдич І. М., Наконечна О.М., Харченко О.С. Умови забезпечення платоспроможності підприємств в контексті їх фінансової безпеки. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2015. №12. С. 1–15.

37. Крилова О. В. Грошові потоки в системі забезпечення платоспроможності підприємства. *Економічна наука*. 2019. №7. С. 30–33.

38. Крилова О. В. Грошові потоки в системі забезпечення платоспроможності підприємства. *Економіка та держава*. 2019. №7. С. 30 – 33.

39. Лазоренко В. В. Аналіз методів оцінки фінансової стійкості підприємства готельного господарства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. №13. С. 124–128.

40. Лазоренко В. В. Моделювання оцінки фінансової стійкості підприємства сфери послуг : дис. ... канд. ек. наук : 08.00.11. Полтава, 2019. 202 с.

41. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2004. 368 с.

42. Легка промисловість України та світу URL: <https://geografiamozil2.jimdofree.com>.

43. Легка промисловість України: реалії та перспективи. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-legkaya-promyshlennost-ukrainy-realii-i-perspektivu>.

44. Литвин І. С., Іващенко А. І. Шляхи удосконалення системи управління грошовими потоками. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. №2. С. 51–56.

45. Литовченко О. Ю. Структурно-функціональна модель управління фінансовою безпекою будівельного підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2017. №7. С. 150–157.

46. Літюк Д. С. Особливості формування фінансової стратегії підприємства з використанням матриці Франсона-Романе. *Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця*. 2020. URL: <https://www.hneu.edu.ua/naukovi-vidannya/arhiv-vydan-molodizhnyj-visnyk/>.

47. Літюк Д. С. Структурно-функціональне моделювання процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. *Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця*. 2020. URL: <https://www.hneu.edu.ua/naukovi-vidannya/arhiv-vydan-molodizhnyj-visnyk/>.

48. Літюк Д. С. Сучасний стан та перспективи розвитку текстильної галузі. *Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця*. 2020. URL: <https://www.hneu.edu.ua/naukovi-vidannya/arhiv-vydan-molodizhnyj-visnyk/>.

49. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.

50. Майборода О. Є., Косарева І. П., Каранда О. М. Концептуальні засади управління платоспроможністю підприємства. *Молодий вчений*. 2017. №3. С. 793–797.

51. Майборода О. Є., Косарева І. П., Лесняк А. О. Платоспроможність підприємства та формування системи її забезпечення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. №18. С. 256–260.

52. Масленніков Є. І. Методи управління ліквідністю торговельного підприємства. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2017. №3. С. 71–84.

53. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ: КНТУ, 2014. 536 с.

54. Мозолюк Н. І. Методологічні основи аналізу фінансового стану підприємств агропромислового виробництва. *Соціально-економічний розвиток України в XXI столітті*. 2016. С. 325–331.

55. Нагайчук В. В. Управління грошовими потоками підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2015. №1. С. 245–249.

56. Насібова О. В., Папуцин В. М. Теоретичні аспекти управління ліквідністю та діловою активністю підприємства. *Мукачівський державний університет*. 2017. №12. С. 591–596.

57. Непочатенко О.О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літ., 2013. 504 с.

58. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/orp/orp\\_u/arh\\_orp\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/orp/orp_u/arh_orp_u.html).

59. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики ефективності діяльності підприємства. *Луцький національний технічний університет*. 2015. С. 9–18.

60. Організація податкового планування на підприємстві. URL: <http://taxoffshore.org.ua/stat01.html>.

61. Орехова К. В., Челомбитько Ю. М. Роль та місце ліквідності та платоспроможності підприємства в сучасному економічному середовищі.

*Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2014. №1 (10). URL: <http://fkd.org.ua/article/viewFile/29210/26249>.

62. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <https://smida.gov.ua/>.

63. Офіційний сайт Державної Служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

64. Офіційний сайт Міністерства юстиції України. URL: <https://usr.minjust.gov.ua/content/free-search/person-result>.

65. Офіційний сайт ТОВ «VLADI». Comfortable life with Vladi. URL: <http://www.vladi.com.ua/>.

66. Палійчук Є. С., Шипович М. І. Ефективні методи підвищення прибутковості на ВАТ «Мукачівський Верстатозавод» на сучасному етапі». *Ефективна економіка*. 2017. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5964>

67. Податкове планування та оптимізація податкового навантаження URL: <https://www.audit-centr.com.ua/podatkove-planuvannya-ta-optimizatsiya-podatkovogo-navantazhennya/>.

68. Польова Т. В., Кравцова Ю.В. Аналіз ліквідності балансу підприємства на прикладі ПРАТ «Бондарівське». *Ефективна економіка*. 2018. №10. С. 33–39.

69. Пономарьов І. Ф., Полякова Е. І., Легченко О. А. Удосконалення механізму управління політикою платоспроможності підприємства. *Економіка промисловості*. 2012. № 1. С. 119–132. URL: [http://dSPACE.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/2588/st\\_36\\_16\\_NEW.pdf?sequence=4](http://dSPACE.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/2588/st_36_16_NEW.pdf?sequence=4).

70. Приймак С. В., Костишина М. Т., Долбнєва Д. В. Фінансова звітність підприємств: навч. посіб. . Львів: Ліга-Прес, 2016. 268 с.

71. Про внесення змін до Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України від 26.10.2010 №136. URL: [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua).

72. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 №73. URL: [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)

73. Раєвнєва О. В., Чанкіна І. В., Мілевський С. В., Гольцяєва Л. А. Системний аналіз соціально-економічних процесів: лабораторний практикум. Електронне видання. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 53 с.

74. Савицька А. Г. Економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. Київ: Знання, 2007. 662 с.

75. Савченко Ю. Т. Стратегія розвитку підприємств в ланцюгу створення складно-технічних систем : дис. ... канд. ек. наук : 08.00.04. Львів, 2018. 306 с.

76. Самуляк В. Ю. Формування системи цілей розвитку машинобудівного підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. С. 114–124.

77. Сандул І. І., Дробязко А. О. Ліквідність в системі фінансово-економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі. *Економіка інноваційної діяльності підприємств*. 2019. С. 391–392.

78. Севастьянов Р. В., Кіорпе В. В. особливості діагностики фінансової стійкості ПАТ «Запоріжсталь». *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. №17. С. 124–129.

79. Сергєєва О. Р. Сутність та основні аспекти управління грошовими потоками підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. №12. С. 107–110.

80. Серпенінова Ю. С. Побудова фінансового механізму управління ліквідністю банку. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 159–166.

81. Сирота В.С. Корпоративна соціальна відповідальність в системі економічної безпеки підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 21.04.02. Київ, 2016. 217 с

82. Смірнова П. В. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі : автореф.дис. ... канд. ек. наук : 08.00.04. Харків, 2009. 18 с.

83. Соколова Е., Чернявська Г. Проблеми управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. *Збірник наукових праць ДЕТУТ*. 2016. №35. С. 330–338.

84. Ставицький О. В. Особливості розвитку стратегічного управління в Україні. *Ефективна економіка*. 2015. №8. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=646>.

85. Стасюк Л. С. Аналіз показників фінансового потенціалу машинобудівних підприємств на прикладі ВАТ «ТЕМП». *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. №1. С. 270–278.

86. Стратегічне управління: опорний конспект. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/retrieve/52472/lekzii.pdf>.

87. Сулова Я. О., Стасюк Ю. М. Проблеми та перспективи розвитку легкої промисловості України . *International Electronic Scientific Journal «Science Online»*. 2018. С. 55–66.

88. Танклевська Н., Синенко О. Методичні підходи до формування й оцінки фінансового механізму аграрних підприємств. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2016. №2. С. 57–66.

89. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства: навч. посіб. Львів: ЛБІ НБУ, 2003, 554с.

90. Теницька Н. Б., Гришко Ю. В. Теоретичні аспекти оцінки платоспроможності підприємства в сучасних умовах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. №5. С. 372–376.

91. Ткаченко А. М., Єлець О. П. Дескриптивні моделі діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2013. С. 149–151.

92. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2016. 430 с.

93. Тяхтій М. П., Сотченко Ю. К., Воробйов О. П. Сутність та методика оцінки платоспроможності суб'єктів господарювання України. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. №4 (16). С. 116–120.

94. Український портал про фінанси і інвестиції. URL: <https://minfin.com.ua/>.

95. Уткин Э.И. Финансовое управление : учеб. пособ. Москва : ЭКМОС, 1997. 208 с.

96. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посібник. Київ : МАУП, 2004. 288 с.

97. Халатур С. М., Бровко Л. І., Моруга Т. О. Методологія оцінки ліквідності та платоспроможності сількогосподарських підприємств. *Економічна наука*. – 2017. – №12. – С. 56–60.

98. Чубка О. Характеристика підходів до формування оборотного капіталу промислових підприємств. *Економічний аналіз*. – 2015. – №12. – С. 142–148.

99. Шатілов О. В. Моделювання процесу управління стратегічною гнучкістю підприємства. *Ефективна економіка*. – 2015. – №1. – С. 34–39.

100. Швець Ю. О., Мозолевська А. І. Сучасний стан формування фінансової стратегії промислового підприємства та шляхи її реалізації. *Інфраструктура ринку*. 2019. №34. С. 235–242.

101. Шевченко О. А. Ліквідність підприємства: економічна сутність та необхідність управління. 2019. URL: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:MtcGGhnNul4J:https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2019/paper/download/6664/5493+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua>

102. Шляга О. В., Шипуля Л. І. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2015. №8. С. 75–81.

103. Щербань О. Д. Стратегічні орієнтири управління ліквідністю та діловою активністю підприємства. *Економічний аналіз*. 2016. №2. С. 206–212.

104. Юрій Е. І. Місце управління ліквідністю в стабілізації діяльності підприємства. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2016. №8. С. 73–76.

105. Яремик Х. Я. Методичні підходи до оцінки платоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. №11. С. 110–117.