

УДК 336.201.2:658.15

**ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ
ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.183.81

Олесенко І.С.*Київський національний торговельно-економічний університет*

У статті на основі компаративного аналізу поглядів науковців щодо розуміння поняття «результативність» визначено характеристики результативності управління платоспроможністю підприємства та сформовано авторське визначення поняття «результативність управління платоспроможністю підприємства торгівлі». Досліджено існуючі підходи та методики оцінки платоспроможності підприємства, зокрема: коефіцієнтний метод; балансовий підхід; за допомогою прогнозних показників платоспроможності; за допомогою аналітичних показників стану грошових потоків підприємства. Розглянуто критерії, які рекомендують науковці та запропоновано власні принципи, яким повинні відповідати показники оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства. Запропоновано систему показників оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі, де показники згруповано: за ступенем значимості; за рівнями управління; за аспектами (характеристиками) платоспроможності підприємства.

Ключові слова: підприємство торгівлі; платоспроможність підприємства; управління платоспроможністю підприємства; економічна безпека; результативність управління; показники оцінки результативності управління.

UDC 336.201.2:658.15

**EVALUATION INDEXES OF THE MANAGEMENT EFFICIENCY OF
TRADE ENTERPRISE SOLVENCY**

DOI 10.30838/ P.ES.2224. 050718.183.81

Olesenko I.,*Kyiv National University of Trade and Economics*

Characteristics of the management efficiency of enterprise solvency have been identified and the author's definition of the notion «management efficiency of the trade enterprise solvency» has been created, based on the comparative analysis of the researchers' opinions towards the notion «efficiency». Current approaches and methodologies of the enterprise solvency evaluation have been investigated, such as: coefficient method; balance approach; method of the forecast solvency indicators; method of the analytical indicators of the enterprise monetary flows condition. Criteria, recommended by the scientists, have been studied and author's own principles of the evaluation indexes of the management efficiency of enterprise solvency have been

suggested. The system of evaluation indexes of the management efficiency of trade enterprise solvency has been submitted, within which the indicators are classified according to their sufficiency level, management level and enterprise solvency aspects (characteristics).

Keywords: trade enterprise; enterprise solvency; enterprise solvency management; economic security; management efficiency; evaluation indexes of management efficiency.

Актуальність проблеми. Спрямованість на досягнення результатів є загальним фактором усіх об'єктів розвитку. Саме поняття «результат» стосовно процесу організаційних змін є дуже широким і багатостороннім. А вибір критеріїв оцінки результатів і створення самої системи управління результативністю підприємства за умов проведення комплексу організаційних та економічних змін залишається проблемою як у сучасній науковій літературі, так і на практиці. Оцінка результативності особливу роль отримала за останні десятиліття із впровадженням стратегічного менеджменту, який широко застосовується в управлінні підприємством в цілому. Оцінка результативності управління платоспроможністю підприємств торгівлі є основою визначення рівня їх фінансової безпеки. Наразі показники платоспроможності підприємств торгівлі України вказують на її незадовільний стан. Так, показник абсолютної ліквідності станом на кінець 2016 року [3] складає лише 0,07, що суттєво нижче рекомендованого значення (0,2–0,25), а коефіцієнт загального покриття – 1 (при нормативному значенні 2–2,5), що не створює передумов для забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємств. В цілому, це свідчить про недостатні зусилля підприємств торгівлі у забезпеченні платоспроможності, як важливої складової економічної безпеки. З огляду на це постає необхідність у системі оціночних показників результативності управління платоспроможністю підприємств торгівлі.

Аналіз останніх наукових досліджень. Серед науковців та практиків немає єдиної думки щодо поняття «результативність управління». Так, Л.О. Лігоненко підкреслює, що «визначення таких ключових понять, як результат, ефект, критерії та показники ефективності є однією з необхідних передумов формування будь-якої системи управління» [18]. Однак науковиця не дає чіткого визначення даному поняттю.

За словами класика сучасного менеджменту П. Друкера [27], результативність є наслідком того, що «робляться потрібні, правильні речі». А ефективність є наслідком того, що «правильно створюються саме ці речі». Проте у такому визначенні відсутні чітко визначені критерії того, що є результативним, а що ні.

Л.І. Федулова [22] вбачає у результативності міру точності управління, яка характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї, і пов'язана з виробничими, технологічними та управлінськими процесами, конкретними проблемами і способами їх розв'язання.

Є.М. Суєтенков, Н. І. Пасько [24] визначають результативність управління як здатність системи управління забезпечити досягнення кінцевих результатів, відповідних поставленій мети, які відповідають конкретній потребі людини, суспільства, держави і створюють умови для сталого розвитку організації (соціально-економічної системи). Але таке трактування є досить загальним, та не враховує особливості економічних процесів.

Професор Гудзинський О.Д. [8] вважає, що результативність доцільно розглядати через фінансово-господарську діяльність організаційних формувань та систему менеджменту. Остання охоплює різні підсистеми: задач і цілей, контролю і відповідальності, мотивації, інформаційного забезпечення, прогностного розвитку організацій, діагностики систем, обліково-аналітичного забезпечення, маркетингу тощо. Кожна з наведених підсистем має свої критерії оцінки, які кладуться в основу визначення їхньої результативності.

Г. А. Жучкова [12] зазначає, що результативність діяльності – це комплексна оцінка ефективності, економічності, конкурентоспроможності та стійкості економічного та фінансового розвитку господарюючих суб'єктів.

Рудакова О. Ю. та Соколова О. М. [28] зазначають, що результативність управління вимірюється не показниками роботи суб'єкта (апарату) управління або праці менеджера (наприклад, скільки часу він провів за роботою, кількість ділових зустрічей, прийнятих рішень, підписаних паперів, тощо), а результуючими показниками керованого об'єкта.

Згідно ДСТУ ISO 9000:2007 (п. 3.2.14) [31] результативність – «ступінь реалізації запланованих дій і досягнення запланованих

результатів». Щодо питання системи показників оцінки результативності управління платоспроможністю підприємств: в основному розглядаються показники оцінки платоспроможності, згідно яких робляться висновки про фінансовий стан підприємства. Інформаційною базою для оцінки платоспроможності підприємства є баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, а також бухгалтерська інформація за поточними розрахунками.

У вітчизняній практиці оцінка платоспроможності здійснюється здебільшого через оцінку ліквідності балансу. Вирішення питання платоспроможне підприємство чи ні досягається завдяки порівнянню розрахованих таким чином показників та встановлених нормативних значень для них.

Існуючі сьогодні офіційні методики аналізу та оцінки результатів фінансово-господарської діяльності, майнового стану та платоспроможності суб'єктів господарювання не мають комплексного характеру. Так, Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутств [2] пропонується розраховувати основні показники ліквідності. Згідно Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [1] платоспроможність встановлюється на основі розрахунку чотирьох коефіцієнтів: коефіцієнта незалежності, коефіцієнта фінансування, коефіцієнта фінансової стійкості, показника фінансового левериджа. Однак дана методика розроблена для підприємств, що підлягають приватизації і не передбачає особливостей визначення показників платоспроможності підприємствами різних видів економічної діяльності, зокрема торговельних підприємств.

Варто відмітити, що всі існуючі методи засновані на принципах оцінки можливості підприємства погасити зобов'язання за рахунок тих чи інших засобів. Однак в існуючих дослідженнях відсутня методика оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства, яка б дала можливість контролювати стан його фінансової безпеки.

Мета статті полягає у розробці системи показників оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі.

Викладення основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши погляди науковців, підсумуємо, що управління можна вважати результативним коли:

- підприємство досягло запланованих кінцевих результатів, в яких реалізована його загальна мета [24; 22; 31];
- кінцеві результати сумірні з потребою [24];
- визначена потенційна потреба в результатах діяльності підприємства як передумова для формування мети управління і створення умов сталого розвитку підприємства [18];
- досягнута результативність за кожним видом функціонального управління [8; 22].

На нашу думку, дані характеристики варто доповнити такими, які б враховували особливості управління платоспроможністю та враховували цільові орієнтири такого управління. Таким чином, результативність управління платоспроможністю підприємства торгівлі визначається здатністю забезпечувати:

- допустиме (цільове) співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей;
- збалансованість та синхронність грошових потоків;
- стабільність та цільову структуру джерел фінансування;
- цільовий обсяг грошових коштів;
- безперебійність операційної діяльності;
- збалансовану позицію підприємства на шкалі «ліквідність-дохідність»;
- вчасність та адекватність заходів із усунення ризику неплатоспроможності.

На основі виділених характеристик пропонуємо розглядати поняття результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі як *ступінь відповідності сукупності взаємопов'язаних кількісних і якісних характеристик та показників платоспроможності встановленим нормам, що забезпечує безперебійність операційної діяльності та достатній рівень фінансової безпеки підприємства.*

Вивчення зарубіжного та вітчизняного досвіду оцінки платоспроможності підприємства показав, що найбільш зручним у використанні та інформаційному забезпеченні є метод коефіцієнтів, що передбачає розрахунок відносних показників платоспроможності і наступний їх аналіз. Серед найбільш застосовуваних показників, що пропонуються різними науковцями можна виокремити наступні (табл.1).

Таблиця 1 - Основні коефіцієнти платоспроможності підприємства

Показник	Загальний коефіцієнт покриття (ліквідності)	Коефіцієнт поточної (швидкої) ліквідності	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	Коефіцієнт критичної ліквідності	Коефіцієнт забезпечення власними засобами
Автор методики					
О. Бахмут, Л.А. Лахтіонова	+	+	+	-	-
В.І. Іващенко, М.А. Болюх	+	-	+	+	+
В.М. Івахненко	-	+	+	+	-
М.І. Лагун	+	+	+	-	+
Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко	+	+	+	+	-
Н.М. Деева, О.І. Дедіков	+	+	+	-	+
В.П. Клочан та ін.	+	+	+	-	-
Д.В. Шиян, Н.І. Строченко	+	-	+	+	-
Г.В. Митрофанов та ін.	+	+	+	-	-
Н.М. Суліма, Л.М. Степасюк, В.В. Величко	+	+	+	-	-

Джерело: сформовано на основі [4; 11; 13; 16; 35; 9; 14; 40; 37; 10]

З метою проведення більш глибокого та комплексного аналізу платоспроможності окремі автори [9; 35; 38; 20; 10] пропонують додатково розраховувати коефіцієнт маневреності власних оборотних активів (капіталу), коефіцієнт покриття запасів, коефіцієнт забезпечення власними засобами, частку оборотних коштів у активах, власних оборотних активів до загальної їх суми, частку запасів у оборотних активах, коефіцієнт чистого виторгу.

До застосування коефіцієнта маневреності власних оборотних активів, на думку М.І. Лагуна [16], потрібно відноситись з великою обережністю. Цей коефіцієнт свідчить, яка частка власних оборотних активів припадає на найбільш мобільні активи – гроші. Як зазначає автор «...тільки по мірі того, як у стабільних умовах складуться нормальні співвідношення і пропорції в майні і джерелах фінансування, цей показник буде набувати аналітичної цінності. Насамперед він буде виступати як індикатор змін умов надходження коштів і їх витрат».

Узагальнюючи вищезазначене, до переваг коефіцієнтного методу можна віднести: можливість оперативно проводити аналіз платоспроможності, використовуючи доступну інформацію, приведену в бухгалтерській (фінансовій) звітності підприємства, проведення оцінки платоспроможності шляхом порівняння розрахованих показників із

рекомендованими (оптимальними) або нормативними значеннями. Недоліками методики аналізу, заснованого на використанні коефіцієнтів є: ретроспективний характер бухгалтерського балансу, за яким оцінюється платоспроможність на дату складання фінансової звітності; залишення поза увагою показників ефективності діяльності підприємства (надходження виручки від реалізації, наявність прибутків чи збитків, рівня рентабельності тощо), що може призвести до невірних висновків відносно платоспроможності та фінансової стійкості підприємства; неможливість комплексної оцінки отриманих результатів за коефіцієнтним методом; невідображення галузевої специфіки діяльності суб'єкта господарювання через усереднені значення коефіцієнтів, що може призвести до хибних висновків щодо його платоспроможності. У разі, якщо значення одних коефіцієнтів перевищують, а інших – менші за встановлені для них критерії, важко зробити об'єктивні висновки щодо ліквідності балансу та платоспроможності підприємства. Проте, слід визнати простоту та зручність використання цього підходу до оцінювання платоспроможності. Поряд з цим, пропонуємо доповнити існуючі коефіцієнти показником резервної платоспроможності, який, на наш погляд, варто оцінювати як співвідношення суми резервного капіталу та нерозподіленого прибутку до обсягу поточних зобов'язань. Цей коефіцієнт дозволить оцінити можливості погашення підприємством торгівлі строкових зобов'язань за рахунок власних резервів у випадках настання ризикових подій.

Окрім коефіцієнтного методу оцінювання широкої популярності у діагностиці рівня платоспроможності набув балансовий підхід, який передбачає складання балансу ліквідності [6; 13; 15; 29; 30; 39]. Баланс ліквідності передбачає групування активів за рівнем ліквідності, а пасивів за строковістю погашення та їх наступне порівняння. Зазначена методика передбачає сталий підхід до поділу активів та пасивів на визначені чотири групи. Так, до абсолютно ліквідних активів включають грошові кошти та короткострокові фінансові інвестиції, до високоліквідних – поточну дебіторську заборгованість, до середньоліквідних – запаси, а до низьколіквідних – необоротні активи. На наш погляд, групу високоліквідних та середньоліквідних активів для кожного підприємства необхідно визначати самостійно та диференційовано на основі середніх періодів їх обороту. Таким чином, до високоліквідних активів можуть бути включені як окремі види дебіторської заборгованості, так і окремі види запасів, період обороту

яких відповідає заданим (самостійно встановленим на підприємстві) критеріям. Аналогічним чином необхідно підходити до визначення суми середньоліквідних активів. Аналогічний підхід варто застосовувати і до ідентифікації окремих груп строковості поточних зобов'язань. Це дозволить більш об'єктивно оцінювати ліквідність балансу.

До складу прогнозних показників платоспроможності окремі автори [36] відносять показники ймовірності банкрутства. Доцільність їх обґрунтування очевидна, оскільки, діагностика банкрутства підприємства – це виявлення його неплатоспроможності, збитковості, фінансової залежності від зовнішніх джерел. Нестабільний фінансовий стан багатьох підприємств, можливість втрати ними платоспроможності і, як наслідок, ймовірність банкрутства вимагають заздалегідь виявляти ознаки, що призводять до такої ситуації. За ринкових умов господарювання розроблена система фінансових методів попередньої діагностики і можливого захисту підприємства від банкрутства, що одержала назву «системи антикризового управління».

Сучасна економічна наука має в своєму арсеналі три основоположні підходи до прогнозування платоспроможності підприємства з позиції можливого банкрутства: розрахунок індексу кредитоспроможності, використання системи формалізованих і неформалізованих критеріїв; оцінювання і прогнозування показників задовільності структури балансу. Водночас методологічні підходи передбачення банкрутства підприємств, визнані у зарубіжній практиці, можна розділити на дві течії: розрахунок індексу платоспроможності та використання системи формалізованих і неформалізованих критеріїв [25].

У світовому досвіді, крім системи фінансових коефіцієнтів, для попередження кризових ситуацій використовуються спеціальні узагальнюючі (тестові) показники загрози банкрутства, які визначаються за допомогою економіко-математичних методів і прийомів. Одним з найбільш поширених методів, яким користуються для визначення інтегрального показника ймовірності банкрутства – метод дискримінантного аналізу. До переваг багатофакторних моделей дискримінантного аналізу можна віднести: їх відносну простоту і незначну трудомісткість процедури застосування; доступність інформації, необхідної для розрахунків; порівнянність показників; доволі високий рівень достовірності оцінки. Вивчення зарубіжного досвіду засвідчило наявність значної кількості методик формування інтегрального показника, що сигналізує про загрозу банкрутства. Це

двофакторна та п'ятифакторна моделі Е. Альтмана, модель діагностики платоспроможності Й. Гайдака та Д. Стоса; моделі прогнозування потенційного банкрутства Спрінгейта; прогнозна модель Р. Ліса; тести на ймовірність банкрутства Р. Таффлера і Г. Тішоу; метод рейтингової оцінки фінансового стану У. Бівера та інші. В основі цих моделей закладені завдання класифікації підприємств за ймовірністю їх банкрутства з використанням багатьох незалежних змінних (факторів впливу) [21].

Крім зазначених підходів ряд науковців для оцінки платоспроможності пропонують використовувати аналітичні показники стану грошових потоків підприємства (табл. 2).

Таблиця 2 - Аналітичні показники стану грошових потоків підприємства, які використовуються для оцінки платоспроможності підприємства

Показник										
Автор методики	Коефіцієнт ліквідності грошових потоків	Коефіцієнт перспективності ліквідності грошових потоків	Індекс перспективної ліквідності	Коефіцієнт достатності грошових потоків	Коефіцієнт достатності ЧП з позицій потреб, що фінансуються	Коефіцієнт синхронності грошових потоків	Коефіцієнти варіації грошових потоків	Коефіцієнт покриття чистим грошовим потоком термінових зобов'язань	Коефіцієнт ефективності грошових потоків	Рівень дефіцитності грошових потоків
Бланк І.О.	+	-	-	+	-	+	+	-	+	-
Лігоненко Л.О., Ситник Г.В.	-	+	+	+	+	-	-	+	-	+
Сорокіна О.М.	-	-	-	+	-	-	-	-	+	-
Власова Н.О., Смірнова П.В.	+	-	-	+	-	-	-	-	+	-
Мних Є.В.	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-
Лахтіонова Л.А.	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-

Джерело: сформовано на основі [5; 19; 32; 34; 7; 23; 17]

На наш погляд, зазначений методичний інструментарій є важливим у оцінюванні рівня платоспроможності підприємства з огляду на те, що вона визначається не лише наявністю достатніх обсягів ліквідних активів, а і рівнем збалансованості та синхронності грошових потоків. Тому ці показники також потребують уваги в перебігу оцінювання результативності управління платоспроможністю підприємства. До перерахованих вище показників пропонуємо також додати: коефіцієнт покриття чистим грошовим потоком від операційної діяльності обсягу відсотків за кредит та коефіцієнт покриття мінімально-прогнозованим

позитивним грошовим потоком від операційної діяльності обсягу запланованих нормативних виплат, до складу яких пропонуємо включати платежі з податків, заробітної плати, відсотків за кредит та основної суми боргу по фінансових позиках, термін яких спливає в плановому періоді. Саме ці виплати є обов'язковими для підприємства, а порушення термінів їх здійснення можуть призводити до виникнення штрафних санкцій та адміністративної відповідальності посадових осіб. Тому їх забезпечення носить пріоритетний характер для підприємства з точки зору формування його економічної безпеки.

Таким чином, науковці пропонують широкий перелік показників оцінки платоспроможності підприємства, які важливо досліджувати в перебігу діагностики результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі.

Поряд з кількісними показниками, на наш погляд, в процесі оцінювання результативності управління платоспроможністю варто досліджувати якісні показники, що відзеркалюють вчасність та повноту реалізації заходів із забезпечення платоспроможності підприємства, що дозволить виявляти чинники, що обумовлювали ступінь досягнення окремих індикаторів платоспроможності. Серед таких показників варто запропонувати: ступінь дотримання встановлених кредитних стандартів, вчасність реалізації заходів контролю погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, рівень достатності формування окремих видів страхових резервів тощо.

Систему оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі слід будувати спираючись на методологічні принципи. В економічній літературі зазначено певні критерії, яким повинні відповідати показники, які формують систему оцінки результативності. Ми підтримуємо представлені у [28] критерії відбору показників для побудови системи оцінки результативності у загальному вигляді та вважаємо, що вони можуть бути основою для побудови системи оцінки результативності управління, зокрема:

1. Співставність і відтворюваність: показники повинні давати можливість порівняння в динаміці та з аналогами; для цього вони повинні відповідати єдиним чітким вимогам і оцінюватись у межах уніфікованих процедур (встановлені еталони).

2. Вимірність та економічність: підприємство повинно мати достатні інформаційні та технічні ресурси для оцінки обраних показників; система показників орієнтується на найбільш важливу інформацію, показники

достатньо прості та їх визначення не потребує значних додаткових витрат.

3. Ясність: показники зрозумілі для користувачів і відповідають їх вимогам до інформації.

4. Орієнтація на динаміку: показники визначаються через визначені проміжки часу (наприклад, щомісячно, щоквартально, щорічно) для сприяння досягнення визначеної мети і уникнення використання застарілої інформації і по можливості відображення зміни без ефекту запізнення.

5. Відповідність цілям, які стоять перед підприємством. Якщо метою є отримання прибутку, то у якості показника успішності буде виступати прибуток, якщо вирішення певної соціальної проблеми, то показник повинен свідчити про її рішення.

6. Придатність для використання і здатність відповідати вимогам, які пред'являються до інформації, тобто простота, ясність та відображення у кількісній формі.

7. Доступність отримання (багато критеріїв оцінки потребують довготривалих та витратних експериментів і складних розрахунків, що робить їх непридатними для практичного використання).

В. І. Павлюк [26] вважає, що окрім зазначених принципів, важливим при побудові системи оцінки результативності управління є дотримання ще і таких принципів:

1. Уникнення протиріччя показників (або субоптимізації). Наскільки це можливо, показники результативності не повинні конкурувати між собою. Досить часто, виникають ситуації, що результативність одного параметру досягається шляхом зниження результативності іншого. Такі обставини повинні бути нівельовані. Отже, при побудові системи оцінки результативності слід враховувати взаємозв'язок показників і їх вплив один на одного.

2. Вимірювання лише тих параметрів, на які працівники здатні вплинути. Система оцінювання управління повинна бути побудована на основі тих показників, які піддаються зміні під впливом превентивних заходів, що розробляються та реалізуються працівниками підприємства.

Прийняття рішень щодо оцінки достатності чи недостатності сформованого або прогнозованого рівня платоспроможності повинно опиратися на певні критерії, які впливають із механізму їх формування. Смірнова П.В. [33] до таких критеріїв відносить рівень ризику, прибутковість, фінансову стійкість. Проте, на наш погляд, ці критерії

дещо протирічать змісту платоспроможності, так як, вона є більш вузькою характеристикою і складовою фінансової стійкості.

Ваажаємо, що зазначені методологічні принципи варто розширити наступними положеннями:

- необхідність диференціації показників результативності за рівнями управління: стратегічного, поточного, оперативного, з огляду на те, що різні контури управління розв'язують різні завдання, які об'єднує єдина ціль управління;

- необхідність диференціації показників за аспектами платоспроможності та пріоритетністю, що дозволяє оцінювати пріоритетні результати управлінських зусиль за різноманітними характеристиками платоспроможності, виявляти «слабкі» місця у її формуванні.

Таким чином, в узагальненому вигляді методологічні принципи формування показників результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі можна представити наступним чином (рис. 1).

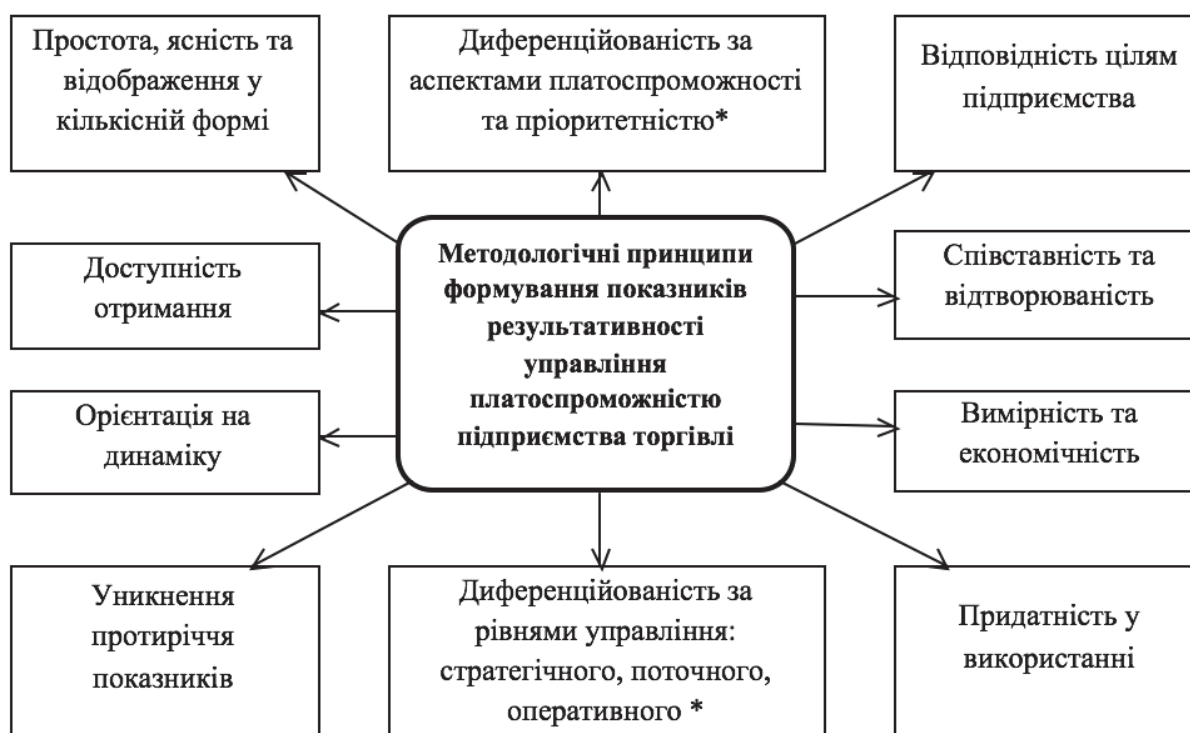


Рис. 1. Методологічні принципи формування показників результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі

*- запропоновано автором
Джерело: складено автором

За результатами дослідження методичного інструментарію оцінки рівня платоспроможності підприємства можна зробити висновок, що загальноприйнятим підходом до побудови показників результативності управління платоспроможністю підприємства є відношення кінцевого результату до запланованої величини.

На основі застосування такого підходу, поглядів науковців та власних пропозицій щодо оцінки платоспроможності підприємств надаємо узагальнену систему показників оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі (табл. 3).

Таблиця 3 - Система показників оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі

Рівень управління	Аспекти платоспроможності	Основні	Допоміжні
Стратегічний	Узагальнююча характеристика	- Ступінь досягнення цільового обсягу вільного грошового потоку	- Ступінь досягнення коефіцієнта покриття чистим грошовим потоком власного капіталу; - Ступінь покриття чистим грошовим потоком активів підприємства
Поточний	Збалансованість структури оборотних активів і поточних зобов'язань	- Досягнення цільового значення загального коефіцієнта ліквідності; - Досягнення запланованого значення коефіцієнта абсолютної ліквідності (платоспроможності); - Досягнення цільового значення тривалості фінансового циклу	- Досягнення цільового співвідношення балансу ліквідності; - Досягнення цільового коефіцієнта проміжної платоспроможності; - Досягнення цільового співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей
	Ліквідність активів	- Ступінь досягнення цільового індексу ліквідності активів; - Ступінь досягнення цільового значення тривалості операційного циклу	- Досягнення цільового значення періоду обороту товарних запасів; - Досягнення цільового значення періоду обороту дебіторської заборгованості;
	Структура поточних зобов'язань	- Ступінь досягнення цільового рівня резервної платоспроможності*; - Ступінь досягнення цільового періоду обороту кредиторської заборгованості	- Ступінь досягнення цільової структури поточних зобов'язань; - Ступінь досягнення цільової частки простроченої кредиторської заборгованості

Продовження таблиці 3

	Збалансованість грошових потоків	<ul style="list-style-type: none"> - Ступінь досягнення цільового рівня ліквідності грошових потоків; - Ступінь досягнення цільового рівня достатності грошових потоків 	<ul style="list-style-type: none"> - Ступінь досягнення цільового коефіцієнта покриття чистим грошовим потоком від операційної діяльності обсягу відсотків за кредит*; - Ступінь досягнення цільового коефіцієнта покриття мінімально-прогнозованим позитивним грошовим потоком від операційної діяльності обсягу запланованих нормативних виплат*;
Оперативний	Синхронність грошових потоків	<ul style="list-style-type: none"> - Ступінь досягнення цільового коефіцієнта коваріації вхідного і вихідного грошових потоків 	<ul style="list-style-type: none"> - Ступінь досягнення цільового коефіцієнта варіації вхідного грошового потоку; - Ступінь досягнення цільового коефіцієнта варіації вихідного грошового потоку
	Стандарти платоспроможності	<ul style="list-style-type: none"> - Повнота формування необхідних страхових резервів* 	<ul style="list-style-type: none"> - Ступінь дотримання стандартів кредитування покупців*; - Вчасність реалізації заходів контролю погашення дебіторської та кредиторської заборгованості*

* - запропоновано автором

Джерело: складено автором

Така система показників дає можливість здійснити оцінку результативності управління платоспроможністю підприємства в цілому та окремих напрямів її забезпечення, що дозволить зробити аналітичні висновки, виявити загрози та розробити план заходів з удосконалення системи управління платоспроможністю аби попередити розгортання кризи на підприємстві.

Висновки. Незважаючи на актуальність питання платоспроможності підприємств дотепер серед науковців немає єдиної думки щодо оцінки результативності управління платоспроможністю підприємства. В основному розглядаються коефіцієнти платоспроможності, здійснюється їх порівняння з усередненими нормативами і на основі цього формуються висновки щодо результатів її забезпечення. Такий підхід унеможливує об'єктивну оцінку результативності зусиль менеджменту щодо формування необхідного рівня платоспроможності, так як усереднені нормативи можуть не відповідати особливостям функціонування підприємства та цільовим орієнтирам його діяльності.

Таку оцінку пропонується здійснювати на основі системи показників, які з одного боку диференціюються за рівнем значущості (пріоритетності), аспектами платоспроможності та рівнями управління та передбачає порівняння основних індикаторів платоспроможності не з усередненими нормативами, а з встановленими на підприємстві їх цільовими значеннями. Окрім цього, пропонується додатково оцінювати дотримання заходів та процедур, які спрямовані на підтримку стандартів платоспроможності.

Запропонований підхід дозволяє виявляти достатність зусиль та проблеми за різними контурами управління, за різними аспектами та напрямками формування платоспроможності, виявляти основні чинники, що обумовлювали реальний стан платоспроможності підприємства.

За підсумками оцінювання результативності управління платоспроможністю підприємства торгівлі мають розроблятися заходи з її підтримання або підвищення, які реалізуються в межах стратегічного, поточного та оперативного рівнів управління. Методологічні підходи до обґрунтування таких заходів і будуть становити напрям наших подальших наукових досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>
2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06>
3. Статистична інформація Держкомстату України / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ>
4. Бахмут О. Аналіз платоспроможності підприємства / О. Бахмут // Економіка, фінанси, право. – 2000. – № 2. – С. 21-23.
5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / И.А. Бланк. – 2-е. изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-центр, 2005. – 656 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
7. Власова Н.О. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібною торгівлі : монографія / Н.О. Власова, Т.С. Пічугіна, П.В. Смірнова; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. Харків, 2010. – 222 с.

8. Гудзинський О.Д. Управління результативністю діяльності підприємства (теоретико-методологічний аспект): монографія / О.Д. Гудзинський, Н.В. Гайдамак, С.М. Судомир. - К.: ІПК ДСЗУ, 2011. – 175 с.
9. Деева Н.М. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / Деева Н.М., Дедіков О.І. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.
10. Економіка і фінанси підприємства : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Л. М. Степасюк, Н. М. Суліма, О. В. Величко ; За ред.: В.К. Збарського, В. І. Мацибори ; Національний університет біоресурсів і природокористування України. - К. : ЦП «Компринт», 2013. - 300 с.
11. Економічний аналіз господарської діяльності / Іващенко В.І., Болюх М.А. – К.: ЗАТ „НІЧЛАВА”, 2001. – 204 с.
12. Жучкова Г.А. Результативність діяльності підприємства : науково-методичні аспекти визначення [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2517>.
13. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навч.посіб / В.М. Івахненко. – К.: Знання-прес, 2000. – 207 с.
14. Ключан В.П. Використання методу коефіцієнтів для оцінки фінансового стану підприємства / В.П. Ключан, В.В. Ключан, Н.І. Костаневич, А.Г. Костирко // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С.54-55.
15. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: навч.посібник / Р.О. Костирко. – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
16. Лагун М. І. Методичні аспекти аналізу платоспроможності підприємства / М.І. Лагун. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №2. – С. 53–57.
17. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія / Л.А. Лахтіонова. – Київ : КНЕУ, 2001. – 387 с.
18. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 580 с.
19. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками: навч. посіб. / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005.- 255 с.
20. Малюга Л.М. Аналіз фінансово-економічного стану аграрних підприємств / Л.М. Малюга // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 100-104.
21. Матвійчук А. Діагностика банкрутства підприємств / А. Матвійчук // Економіка України. - 2007. - №4. - С. 20-28;
22. Менеджмент організацій: Підручник / За заг. ред. Л.І. Федулової. – К.: Либидь, 2004. – 448 с.
23. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник / Є.В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
24. Основы менеджмента: Учеб. пособие / Е.Н. Суетенков, Н.И. Пасько. – Саратов : Поволж. акад. гос. службы им. П.А. Столыпина, 2003. – 202 с.
25. Островська Г. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств / Г.Островська, О. Квасовський // Галицький економічний вісник. – 2011. – №2(31). – С.99-111.

26. Павлюк В. І. Сутність та принципи побудови системи оцінки результативності превентивного антикризового управління / В. І. Павлюк // Ефективна економіка. – 2016. – №3. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4836>
27. Питер Друкер. Енциклопедія менеджмента. : Пер. с англ. О. Л. Пелявского – М. : Издательский дом "Вильяме", 2004. – 432 с.
28. Рудакова О. Ю. Инновационные подходы к повышению результативности антикризисного управления в процедурах банкротства промышленных предприятий : монография / О. Ю. Рудакова, О. Н. Соколова. –Барнаул : Из-во Алт. ун-та, 2012.–164 с.
29. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб./ Г.В. Савицька. – Знання, 2004. – 654 с.
30. Серединська В.М. Економічний аналіз / В.М. Серединська, О.С. Загородна, Р.В. Білоус, Р.В. Федорович.- Тернопіль: Видавництво Астон, 2007. – 416 с.
31. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів : ДСТУ ISO 9000:2007. – К. : Держспоживстандарт України, 2008. – 37 с.
32. Ситник Г.В. Фінанси торгівлі: монографія / Г.В. Ситник –К.: КНТЕУ, 2014.- 672 с.
33. Смірнова П. В. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібною торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Смірнова П. В. – Харків, 2009. – 18 с.
34. Сорокина Е. М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / Е.М. Сорокина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 176 с.
35. Старостенко Г.Г. Фінансовий аналіз: Навч. посібник / Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224с.
36. Стельмашук Ю.А. Методи діагностики фінансового стану і схильності підприємства до банкрутства / Ю.А. Стельмашук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 78-86.
37. Фінансовий аналіз: Навч. посіб / Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш та ін.; За ред. проф. Г.В. Митрофанова. – К.: КНТЕУ, 2002. – 301 с.
38. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, 2002. – 360 с.
39. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
40. Шиян Д.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібн. / Д.В. Шиян, Н.І. Строченко – К. : Видавництво А.С.К., 2003. – 240 с.

Статтю підготовлено в межах науково-дослідної роботи «Формування системи економічної безпеки підприємництва в Україні» (#0117U000504 (№650/20), яка виконується на кафедрі економіки та фінансів підприємства КНТЕУ та фінансується із коштів загального та спеціального фондів державного бюджету України.