

Шифр роботи: Corn

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ЯК ЗАПОРУКА ФОРМУВАННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
2 ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТУЮЧИХ ПОКАЗНИКІВ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	11
3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТОВ «POP CORN».....	17
ВИСНОВКИ.....	29
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	31
ДОДАТКИ.....	33

ВСТУП

Актуальність теми. Серед методів управління ліквідністю перебуває аналіз, що полягає не тільки в тому, щоб оцінити ліквідність балансу, але і в тому, щоб постійно проводити роботу, спрямовану на її поліпшення. Аналіз ліквідності балансу показує, по яких напрямках треба вести цю роботу, дає можливість виявити найважливіші аспекти і найслабші позиції в діяльності підприємства. Отже підприємство перебуває у необхідності давати оцінку ліквідності його активів, тобто його здатності вчасно і повністю розраховуватися за всіма своїми зобов'язаннями.

Управління ліквідністю необхідне не тільки для підприємства з метою оцінки і прогнозування своєї діяльності, але і представляє інтерес для зовнішніх інвесторів (банків, контрагентів).

Мета і завдання роботи. Мета роботи полягає у розробці політики управління ліквідністю підприємства на основі аналізу їх характеризуючих показників. Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання: (1) розглянути теоретичні аспекти управління ліквідністю; (2) проаналізувати ліквідність підприємства; (3) провести аналіз грошових потоків підприємства; (4) розробити заходи підвищення ліквідності досліджуваного підприємства.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження виступило Товариство з обмеженою відповідальністю, що є оператором складської логістики в Дніпропетровській області. ТОВ є зерновим елеватором, якому присвоєно умовну назву «POP CORN» (зміна назви зумовлена небажання підприємства публічно висвітлювати переваги/недоліки перед конкурентами). Предметом дослідження в роботі являється ліквідність підприємства.

Методичною основою написання роботи є використання в процесі проведених досліджень сукупності різних прийомів і методів: аналізу і синтезу, групування і порівняння, методи аналізу руху грошових коштів, техніко-економічні розрахунки та ін. Дослідження в науковій роботі

проводилося згідно з методологією системного підходу до вивчення економічних процесів і явищ. У роботі використані наступні методи наукових досліджень: абстрактно-логічний; узагальнення (вивчення досвіду управління ліквідністю); розрахунково-конструктивний (аналіз дебіторської заборгованості, грошових коштів, абсолютних та відносних показників ліквідності); графічний (побудова діаграм) та ін.

Перший розділ роботи розкриває сутність ліквідності, містить узагальнення факторів ліквідності та засад управління ліквідністю. В другому розділі здійснено аналіз ліквідності ТОВ «POP CORN» за 2017–2019 роки. У третьому розділі напрацьовано напрями підвищення ліквідності підприємства. Пораховано економічний ефект від здійснення факторингової операції, що забезпечить вивільнення коштів в розмірі 16 тис. грн. (за умови використання факторингу, який розраховується як різниця між втратами без використання факторингу і різницею втрат і витрат при використанні даного методу).

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Станом на сьогодні серед науковців-економістів немає єдиних думок про сутність поняття «ліквідність підприємств» (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Визначення ліквідності підприємств у літературних джерелах (розроблено автором з використанням джерел: [5, 8])

В свою чергу, багато науковців вважають: «Ліквідність підприємства – умовний термін, що підтверджує наявні на підприємстві оборотні засоби за розмірами, достатніми для повернення короткочасних боргів навіть за умови порушення строків погашення, передбачених контрактами; іншими словами, підприємство ліквідне, якщо його оборотні активи формально перевищують короткочасні борги» [6].

На рис. 1.2 розкрито фактори, які впливають на збільшення або зменшення ліквідності підприємства.

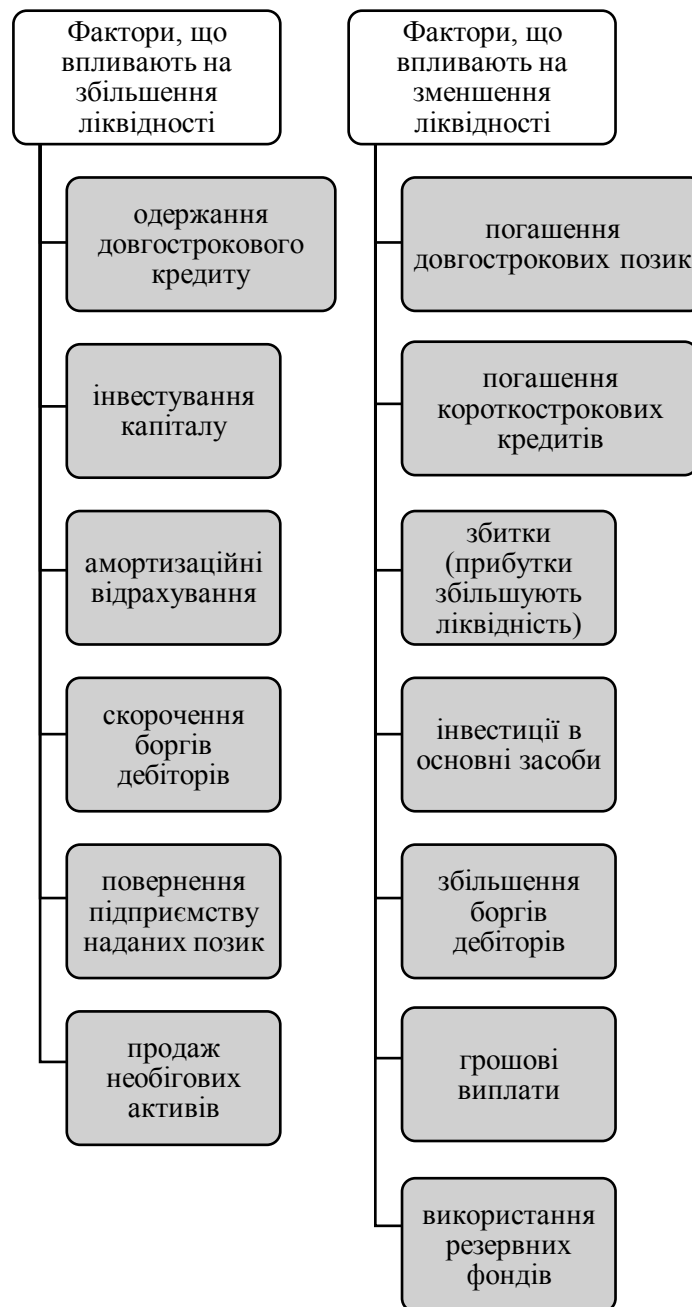


Рисунок 1.2 – Фактори впливу на ліквідність підприємства [10]

В літературі класифікують всі фактори, які є визначальними щодо стану ліквідності підприємств (організацій), за рядом напрямів (рис. 1.3). Класифікація факторів важлива для розуміння того, як управляти ліквідністю організацій (підприємств). Але важливо розуміти, що їх вплив часто не одиничний, а комплексний та системний, час від часу фактори

взаємо обумовлюють один одного, підсилюючи та/або знижуючи дію інших факторів.

Фактори, які впливають на стан ліквідності підприємств	<p>1. Залежно від місця виникнення (внутрішні та зовнішні). Внутрішні визначаються станом самого підприємства, залежать від його діяльності і тих рішень, які приймає його керівництво. Зовнішні обумовлені станом зовнішнього середовища.</p> <hr/> <p>2. Залежно від наслідків прояву окремих факторів (загальні, специфічні, індивідуальні). Загальні фактори впливають на умови функціонування усіх підприємницьких структур в цілому. Специфічні фактори визначають стан та перспективи діяльності підприємств конкретних галузей і сфер діяльності. Індивідуальні фактори безпосередньо впливають на процеси, що відбуваються на конкретному підприємстві.</p> <hr/> <p>3. Залежно від ступеня впливу в межах кожної групи (основні та другорядні фактори).</p> <hr/> <p>4. Залежно від ступеня взаємообумовленості (незалежні та залежні). Незалежні визначаються відповідними подіями і тенденціями, а залежні є результатом дії проміжних причинно-наслідкових зв'язків.</p> <hr/> <p>5. Залежно від часу дії (постійні і тимчасові). Фактори, що постійно діють, впливають на стан підприємства та умови його функціонування впродовж усього його життєвого циклу або даного періоду. Тимчасові фактори періодично або випадково включаються до сфери діяльності підприємства.</p> <hr/> <p>6. Залежно від підходів до визначення (потенційні та фактичні). Потенційні – визначаються сутністю явищ і процесів та обумовлюють ймовірність, можливість виникнення тих чи інших наслідків. Фактичні – є результатом дослідження стану проблеми на конкретному підприємстві.</p> <hr/> <p>7. Залежно від джерела впливу (зовнішні та внутрішні).</p> <hr/> <p>8. Залежно від джерел їх формування: за видами діяльності (визначаються операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю).</p> <hr/> <p>9. Залежно від співвідношення поточних активів і короткострокових пасивів підприємства та їх складу (фактори, які визначають розмір та склад поточних активів, і фактори, які визначають розмір та склад короткострокових пасивів).</p> <hr/> <p>10. Залежно від напрямку їх впливу (позитивні та негативні). Позитивні фактори сприяють підвищенню рівня ліквідності підприємства, а негативні – відповідно впливають негативно.</p>
--	---

Рисунок 1.5 – Класифікація факторів, які є визначальними щодо стану ліквідності підприємств [1]

Процес управління ліквідністю передбачає зіставлення розміру наявних і очікуваних надходжень найбільш ліквідних активів (тих, які можна легко і швидко конвертувати в грошові кошти) з короткостроковими і довгостроковими боргами організації. У практичному плані метою цих заходів є не допустити:

- касові розриви,
- необхідність залучати короткострокові кредити для покриття операційних витрат або терміновий продаж активів компанії за заниженою вартістю.

Зазвичай ця функція покладається або на менеджерів фінансового блоку (на головного бухгалтера, якщо інших фінансових керівників в компанії немає) або корпоративних казначеїв (у великих корпораціях).

Для подолання причин зміни показників ліквідності вкрай необхідні інструменти управління ризиками ліквідності, що використовуються багатьма фірмами різного розміру:

1. Кеш-пулінг – консолідація грошей на єдиному рахунку для покриття боргів або інвестування вільних грошей філій або дочірніх компаній і структурних підрозділів. Кеш-пулінг – це система, що дозволяє ефективно управляти грошовими потоками, найбільш часто застосовується компаніями з холдингової структурою, які мають різні напрямки бізнесу і велику мережу дочірніх компаній, філій і структурних підрозділів.

2. Неттінг – централізація розрахункової і платіжної функції декількох дочірніх підприємств або філій в одному фінансовому центрі (із взаємозаліком зустрічних вимог, якщо це допустимо законодавством).

3. Фабрика платежів – автоматизація платіжної функції.

4. Оптимальна система формування прогнозів і планів руху грошей: БРГК і платіжний календар.

5. Відкриття кредитних ліній в банках, а також інші способи залучення зовнішнього фінансування.

6. Акредитив і факторинг.

7. Оптимізація процесу управління залишками на рахунках і готівки в касі.

8. Інвестування вільних грошей з максимальною вигодою [9].

Знаючи систему прийняття рішень по ліквідності, можна визначити, наскільки важливу роль відводить керівництво підприємства ліквідності.

Управління ліквідністю можна здійснювати, застосовуючи різні підходи: підхід контролю над резервами; підтримка ресурсів на рівні, достатньому для задоволення потреб підприємства, враховуючи непередбачувані ситуації; програмування майбутніх ситуацій таким чином, щоб в будь-який час підприємство не відчувало ні надлишку в ресурсах, ні їх нестачі. Методи управління ліквідністю можна поділити на: регулюючі – відображають зміст управління ліквідністю з точки зору цілей менеджменту; структурні – пов'язані з побудовою функціональних блоків, в рамках яких реалізуються цілі управління ліквідністю.

З проведеного дослідження можна зробити висновок, що до найбільш вживаних шляхів збільшення ліквідності підприємства відносяться: збільшення власного капіталу; отримання довгострокового фінансування; вдосконалення роботи зі стягнення боргів дебіторів; збільшення власних коштів компанії.

2 ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНИХ ПОКАЗНИКІВ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Оцінку результативних показників управління ліквідністю проведемо за матеріалами ТОВ «POP CORN» (умовна назва) Дніпропетровської області, що функціонує понад 15 років. Результатом його діяльності є потужна торгово-закупівельна структура, що має партнерські відносини з сільськогосподарськими виробниками та лідерами міжнародної торгівлі. Підприємство самостійно експортує зерно та продукти переробки за прямими контрактами. ТОВ «POP CORN» за предметом діяльності – це зерновий елеватор, призначений для прийому, очищення, сушіння та зберігання зернових, олійних та інших культур. Оптова торгівля зерном – головне джерело доходу підприємства.

Важливим аспектом досягнення ефективності управління на підприємствах є раціональне управління оборотними активами і пасивами підприємства (табл. 2.1).

З табл. 2.5 видно, що в межах досліджуваного інтервалу і дебіторська і кредиторська заборгованість збільшилися. При цьому, їх співвідношення збільшилося і склало 1,1 разів на користь боргів дебіторів. Це є досить негативним чинником, оскільки характеризує по-перше, наявність операцій, не підтверджених оплатою, а по-друге, переважання темпів збільшення активів над пасивами (дебіторських боргів над кредиторськими) та є ознакою відволікання коштів з господарського обороту, що призвело до необхідності залучення кредитів фінансових установ для забезпечення поточної діяльності підприємства.

Серед даних Балансу ТОВ «POP CORN» за 2017 – 2019 рр. є важлива інформація, яка стосується відносин із банками. Кредиторська заборгованість підприємства в 2017 році перед фінансовими установами більш ніж у 2 рази переважає дебіторську, а в 2019 році – у 0,6 рази. Аналогічна тенденція прослідковується і у співвідношенні дебіторських та кредиторських боргів за

продукцію, що певною мірою обмежує ліквідність його фінансових ресурсів.

Наявність короткострокових кредитів банків в 2017 – 2019 рр. (за даними Балансу) характеризує те, що на підприємстві виникла необхідність в залученні коштів для здійснення своєї діяльності, тобто дане підприємство фінансується за рахунок залучених коштів.

Таблиця 2.1 – Динаміка і структура окремих обігових активів та пасивів ТОВ «POP CORN» за 2017 – 2019 рр.

Показники	2017 р.		2018 р.		2019 р.		2019 р. до 2017 р., %
Дебіторська заборгованість	49 222		70280		50 648		102,9
Товарна дебіторська заборгованість	26920		20620		20690		76,8
та її питома вага, %	54,7		29,3		40,8		74,6
Кредиторська заборгованість	19858		35632		46585		234,6
товарна заборгованість	12675	63,8	26088	73,2	36360	78,1	286,9
з одержаних авансів	1188	6,0	1064	3,0	4432	9,5	373,1
з бюджетом	4419	22,3	1920	5,4	971	1,1	22,0
зі страхування	322	1,6	1499	4,2	351	0,4	109,0
по оплаті праці	1119	6,0	409	1,1	1317	1,5	117,7
з учасниками	51	0,3	4637	13,0	3117	6,7	6111,7
із внутрішніх розрахунків	11	0,1	15	0,0	37	0,1	336,4
Співвідношення дебіторських та кредиторських боргів, разів (рекомендоване значення – 0,9 – 1)	2,5		2,0		1,1		40,0
Співвідношення товарних дебіторських та кредиторських боргів, разів	2,1		0,8		0,6		28,5

Отримані дані показують, що в 2017 р. політика комерційного кредитування була незбалансованою. Однак в 2018 та 2019 роках ситуація покращилася і на кожну гривню боргів дебіторів за отримані продукцію та послуги припадало відповідно 80 коп. та 60 коп. кредиторської заборгованості, тобто дебіторська заборгованість перевищує кредиторську на 0,2 та 0,4 відповідно. Співвідношення є нерациональним, якщо кредиторська заборгованість перевищує дебіторську заборгованості більше ніж на 10%.

Перевищення боргів дебіторів над поточним зобов'язаннями не є позитивним для підприємства, оскільки воно зобов'язане розраховуватися за боргами перед кредиторами незалежно від того, отримує воно борги від своїх дебіторів, чи ні. Збільшення боргів дебіторів проти кредиторської може бути наслідком порушення платіжної дисципліни покупців.

За даними табл. 2.2 відслідковується зниження оборотності поточної боргів дебіторів підприємства. Так, тривалість одного обороту поточної боргів дебіторів збільшилась на 5 дні, що становить 35,7%. Прослідковується зниження оборотності боргів дебіторів ТОВ «POP CORN». Якщо в 2017 р дебіторська заборгованість товариства зробила близько 27 оборотів, то в 2019 році – тільки 19 оборотів. Для вирішення проблеми необхідно відкоригувати поточну політику управління дебіторською заборгованістю.

Таблиця 2.2 – Ділова активність за показниками оборотності активів ТОВ «POP CORN» за 2017 – 2019 рр.

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення (+;) 2019 р. до 2017 р.	
				абсолютне	відносне, %
Коефіцієнт обертання поточної боргів дебіторів	26,577	18,335	19,343	-7,243	x
Тривалість одного обороту поточних боргів дебіторів, днів	14	20	19	+5	35,7

У Додатку А наведений баланс ліквідності, що складений за вихідними даними балансу ТОВ «POP CORN» за 2017 – 2019 роки. Баланс ТОВ «POP CORN» не є абсолютно ліквідним, адже присутня нестача високоліквідних активів. Серед активів у ТОВ «POP CORN» 2019 рік значну частку займали важколіквідні активи, до складу яких входять необоротні активи та витрати майбутніх періодів.

За даними Додатку Б підтверджується недостатня забезпеченість грошовими коштами. Аналіз складу, структури та динаміки забезпеченості грошовими коштами ТОВ «POP CORN» за 2017 – 2019 рр. (табл. 2.3) дає

можливість стверджувати, що у 2019 році порівняно з 2016 роком сума грошових коштів зменшилася на 2721 тис. грн, або 95%, що свідчить про зменшення майнового потенціалу підприємства.

Таблиця 2.3 – Склад, структура та динаміка грошей ТОВ «POP CORN» за 2017 – 2019 рр.

Найменування показника	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.		Зміни (+,-) 2019 р. до 2016 р.		
	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	суми, тис. грн	питомої ваги, пунктів	у % до 2016 року
Готівка	1	0,03	3	0,05	3	0,4	1	0,7	-	+0,67	-
Рахунки в банках	2863	99,97	5399	99,95	694	99,6	142	99,3	-2 721	-0,67	-95,0
Всього	2864	100,0	5402	100,0	697	100,0	143	100,0	-2 721	x	-95,0

Проведемо розрахунок та аналіз руху грошей ТОВ «POP CORN» від операційної діяльності за 2017 – 2019 рр. (табл. 2.4). Отже, досліджуване підприємство в 2019 р. отримало надходження від профільних продажів продукції (робіт, послуг) (894314 тис. грн), інші надходження (546 тис. грн), від боржників неустойку (штрафи, пеню) – 20 тис. грн., покупців і замовників аванси – 338308 тис. грн. Підприємству не доступні такі надходження: компенсація ПДВ з бюджету, субсидії, дотації, цільового фінансування.

Витрачання сум в 2019 р. відбулось на оплату товарів (робіт, послуг) – 799477 тис. грн, на виплати працівникам – 23013 тис. грн, на відрахування з ПДВ – 21025 тис. грн, на відрахування з податку на прибуток – 3519 тис. грн, на відрахування на соціальні заходи – 6907 тис. грн, на погашення боргів за іншими податками і зборами – 6715 тис. грн, інших податкових платіжних виплат – 16417 тис. грн, інші витрачання – 18011 тис. грн.

Витрачання грошей для потреб операційної діяльності відбулось в 2017 році на суму 1650 323 тис. грн., в 2018 році – 1628503 тис. грн, в 2019 р. – 1280765 тис. грн.

Таблиця 2.4 – Рух грошей від операційної діяльності ТОВ «POP CORN» за 2017 – 2019 рр., тис. грн

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Зміни (+/-) 2019 р. до 2017 р.
Надходження від:				
Продажів профільної продукції (робіт, послуг)	14000808	1253931	894314	-13 106 494
Покупців і замовників авансів	201720	358259	338308	+136 588
Повернення авансів	13593	11134	16829	+3 236
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	-	26	20	+20
Установ банків відсотків за поточними рахунками	-	-	-	-
Бюджету ПДВ	-	-	-	-
Отримання субсидій, дотацій	-	-	-	-
Цільового фінансування	-	-	-	-
Інші надходження	799	1971	546	-253
Витрачання на оплату:	-	-	-	-
Товарів (робіт, послуг)	751209	757046	799477	+48 268
Авансів	786922	649550	329493	-457 429
Повернення авансів	56873	120146	56188	-685
Праці	16337	24585	23013	+6 676
Відрахування з ПДВ	58	3387	21025	+20 967
Відрахування з податку на прибуток	2070	2826	3519	+1 449
Відрахувань на соціальні заходи	4605	6613	6907	+2 302
Борги з інших податків і зборів	6621	9511	6715	+94
Боргів з податків і зборів	8750	30566	16417	+7 667
Цільових внесків	-	-	-	-
Інші витрачання	16878	24273	18011	+1 133
Чистий рух коштів від операційної діяльності	-24654	-16034	79087	+103 741

У підсумку чистий рух грошей від операційної діяльності збільшився з -24654 тис. грн у 2017 році до 79087 тис. грн у 2019 році (на 103741 тис. грн). Отже, від'ємний чистий грошовий потік за поточною діяльністю свідчить, що в 2017 – 2018 рр. підприємство мало недостачу грошових ресурсів для простого відтворення, а в 2019 році додатний чистий рух грошей забезпечив фінансову стійкість підприємства, та свідчить про нормальну якість управління підприємством.

Проведемо аналіз зміни величини грошей (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Рух грошей ТОВ «POP CORN» за 2017 – 2019 рр., тис. грн

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення (+,-) 2019 р. від 2017 р.
Чистий рух грошей від операційної діяльності	-24654	-16034	79087	+103 741
Чистий рух грошей від фінансової діяльності	24673	9847	-79652	-104 325
Чистий рух грошей за звітний період	19	-6187	-565	-584
Залишок грошей на початок року	2864	5402	697	-2 167
Вплив зміни валютних курсів на залишок грошей	2519	1482	11	-2 508
Залишок на кінець року	5402	697	143	-5 259

З урахуванням показників чистого руху коштів від операційної та фінансової діяльності чистий рух грошей за 2019 рік склав -565 тис. грн. У 2018 році також було отримано від'ємний грошовий потік. В 2017 році отримано додатній грошовий потік – 19 тис. грн. Залишок коштів на кінець року зменшився у 2017 рік з 5402 тис. грн до 143 тис. грн у 2019 р., що відповідає інформації балансів. За результатами проведеного аналізу вбачається наступне: підприємство не характеризується високопрофесійним якісним управлінням, що потребує належного формування політики управління грошовими потоками на підприємстві – напрацювання комплексу заходів щодо її поліпшення.

3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТОВ «POP CORN»

Бізнес будь-якого підприємства, в тому числі і ТОВ «POP CORN» не може обходитися без фінансування ззовні. Часто для розвитку бізнесу потрібна істотна сума, і обійтися без послуг кредитних організацій просто неможливо. У таких випадках для підприємства, з точки зору політики управління його ліквідністю, стає актуальним питання про те, де краще взяти кредит на розвиток бізнесу, щоб внести в справу необхідну суму і не зробити борг непосильним.

У політиці управління ліквідністю ТОВ «POP CORN», вибираючи кредитну організацію, ТОВ «POP CORN» необхідно вибирати не тільки найнижчий відсоток, але розглядати необхідність наявності застави і вимоги банку.

Оскільки мова йде про значні суми, однією з обов'язкових вимог більшості банків є успішна діяльність підприємства протягом трьох місяців. У деяких випадках цей строк може бути значно більше. Важливо також, щоб доходи підприємства перевищували 60% від суми щомісячного платежу. Інакше борг виявиться просто непосильним і банк, швидше за все, прийме рішення не на користь підприємства.

Наявність застави також спрощує процес отримання кредиту. Як правило, позика видається під заставу наявного у підприємства устаткування або нерухомості. Підприємству вигідніше отримувати кредити з використанням застави. Аналіз пропозиції кредитів на ринку кредитування показує, що за пропонованими кредитами без застави процентна ставка набагато вище, а термін погашення – менше.

Крім того, зниження ставки по кредиту сприяє отриманню кредиту в тих банках, в яких ТОВ «POP CORN» обслуговується. По-перше, цього банку відомі руху по рахунках підприємства, їх можлива сезонна залежність. Тому банк, з яким співпрацює ТОВ «POP CORN» на постійній основі,

допоможе підібрати оптимальну схему платежів, що значно спростить завдання повернення боргу.

По-друге, більшості своїм постійним клієнтам фінансові установи надають ряд пільг, особливо, якщо мова йде про великі суми. Якщо кредитна історія підприємства як позичальника в банку чиста, то процентна ставка на кредит для розвитку бізнесу буде знижена до мінімуму.

В цілому, для банку, як і для будь-якого інвестора важлива прозорість використання його капіталу. Тому, найкраще налагодити механізм створення економічної звітності (не бухгалтерської), яка буде відображати рух коштів, витрати, прибуток і т. п. Чим наочніше це все буде (графіки, таблиці, діаграми), тим більша ймовірність того, що банк схвалить заявку на кредит. Банк, як і інвестор повинен бути впевнений в збереження своїх коштів і гарантованому отриманні обумовленої норми прибутку на вкладений капітал.

В цілому ж, підприємство для підвищення рентабельності власних коштів повинна використовувати не тільки власні, а й позикові кошти.

Діяльність підприємства в перспективі націлена на високі фінансові результати, зокрема високий прибуток. Прибуток – один з найважливіших показників фінансового планування, а також важливий фактор фінансової стійкості підприємства.

Реалії сучасного українського бізнесу показують його високу ступінь невизначеності і ризиків. Відповідно, в даний час є необхідність ситуаційного підходу в плануванні. Саме метод оптимізації і передбачає розробку кількох варіантів планових рішень і вибір найбільш адекватного. При цьому відбір оптимального рішення із значимого для підприємства критерію. Таким можуть виступати податкові відрахування як суттєва стаття витрат.

Податкова оптимізація – конкретний інструмент в рамках загальнонаукового методу оптимізації, що дозволяє планувати фінансові результати ТОВ «POP CORN» як платника податків. На величину прибутку як фінансового результату діяльності підприємства впливають податки, які

включені безпосередньо до витрат на виробництво і реалізацію продукції, вони збільшують собівартість і таким чином знижують прибуток; впливають майнові податки, які включають до інших витрат, що зменшують прибуток до оподаткування. Але найбільший вплив робить податок на прибуток, що становить значну частину оподаткованого прибутку, тому оптимізація оподаткування саме з цього виду податку грає для підприємства ключове значення.

Узагальнюючи методи, які підприємство як платник податків може застосовувати з метою управління і оптимізації податкового навантаження, можна виділити дві основні групи способів захисту прав ТОВ «POP CORN» – судові та адміністративні.

Судові способи виконуються за допомогою звернення платників податків зі скаргами до судових органів на незаконні нормативні та ненормативні правові акти та дії або бездіяльність посадових осіб податкових органів.

Адміністративні методи реалізуються шляхом звернення зі скаргами в вищестоячі податкові та інші контролюючі органи (в тому числі в органи прокуратури), самозахисту (в тому числі за допомогою застосування законних механізмів оптимізації оподаткування).

Для цього господарюючий суб'єкт може використовувати такі способи зниження податкового тягаря, як відстрочка, можливість зміни терміну сплати податку, надання податкових вирахувань, пільг по податках, отримання інвестиційного податкового кредиту.

За допомогою таких управлінських інструментів, як податкове планування, податкове регулювання та самостійний внутрішній податковий контроль, досягається оптимізація оподаткування платника.

Головні завдання тут – зниження податкового тягаря в короткостроковому періоді, забезпечення економії на податках в довгостроковому періоді, отримання економічного ефекту від такої економії і мінімізації ризиків застосування в перспективі податкових санкцій.

Податкове планування, або ж податкова оптимізація, мінімізація податків, являє собою сукупність заходів, спрямованих на зниження податкового тягаря законним способом.

Необхідно пам'ятати, що податкове планування входить в систему внутрішньофірмового планування, тому в даному випадку можна застосувати загальні принципи останнього. Але існують і спеціальні принципи, які визначають специфіку саме податкового планування.

У податковому планування, як і в будь-якому плануванні, можна виділити два рівня або етапу: стратегічний і тактичний (рис. 3.1).

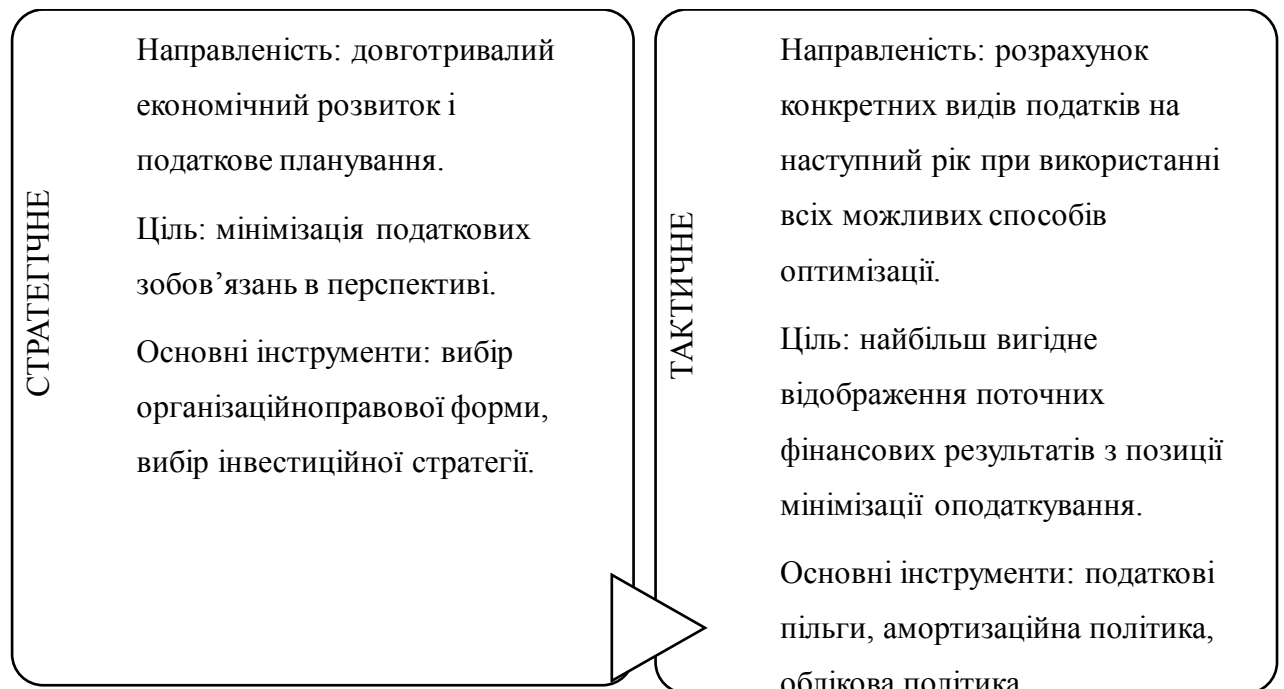


Рисунок 3.1 – Рівні податкового планування

На першому етапі підприємство вибирає рішення, які повинні привести до мінімізації податкові зобов'язання в перспективі. На другому етапі дії підприємства повинні бути спрямовані на отримання поточного результату податкового планування (рис. 3.1). Ґрунтуючись на вихідних параметрах, заданих стратегічним плануванням, тактичне використовує можливості законодавства для зниження податкових зобов'язань за допомогою таких

інструментів, як податкові пільги, амортизаційна та облікова політика.

Тактичне планування має на увазі розрахунок конкретних видів податків на наступний фінансовий рік або кілька років при використанні всіх можливих згідно із законом для підприємства механізмів оптимізації розмірів платежів – механізмів зменшення грошових виплат (розосередження грошових виплат у часі). Підприємство має керуватися принципом перенесення термінів сплати податків на наступні періоди. Це необхідно підприємству для вивільнення грошових коштів в сьогодні, так як за загальним правилом гроші в даний момент часу коштують дорожче, ніж згодом [3, 7].

Також одним з широко поширених способів податкового планування є створення резервів, наприклад на ремонт основних фондів, а також резервів по сумнівним боргам. Це дасть ТОВ «POP CORN» можливість зменшити оподатковуваний прибуток звітного періоду. Створення резервів обов'язково має бути зазначено в обліковій політиці підприємства.

До переваг цього способу можна віднести порівняльну простоту. Недолік: резерви фактично дають тільки відстрочку сплати податку на прибуток, але не його зниження.

Найважливішим інструментом формування податкової бази є облікова політика ТОВ «POP CORN». З її допомогою підприємство має можливість визначити оптимальний розмір витрат, а також кінцевий фінансовий результат діяльності. Грамотне застосування облікової політики може вплинути на податкову базу, що підлягає оподаткуванню, або ж, навпаки, показати позитивні фінансові результати, підвищуючи статус і надійність підприємства, зробивши її більш привабливою для потенційних інвесторів.

Основну групу методів (способів) управління ліквідністю досліджуваного діючого підприємства-елеватора Дніпропетровської області мають становити ті з них, які направлені на повернення дебіторської заборгованості: (1) факторинг. Потреба у застосуванні: профілактика проблемних боргів. Переваги: дозволяє поповнювати оборотні кошти та

економити на роботі з дебіторами; перетворити постійні витрати по кредитуванню в змінні; можливість отримати грошові кошти без залучення застави; можливість збільшення обсягів поставок без істотних ризиків, пов'язаних з несплатою продукції (робіт, послуг); надання контрагентам відстрочки по оплаті; управління дебіторською заборгованістю, через вжиття заходів щодо її стягнення.

Станом на початок 2020 року зареєстровано 54 фінансові установи, КВЕД яких дозволяє їм надавати факторингові послуги [4]. На основні чинного законодавства України можна виділити основні ознаки факторингу (рис. 3.2).

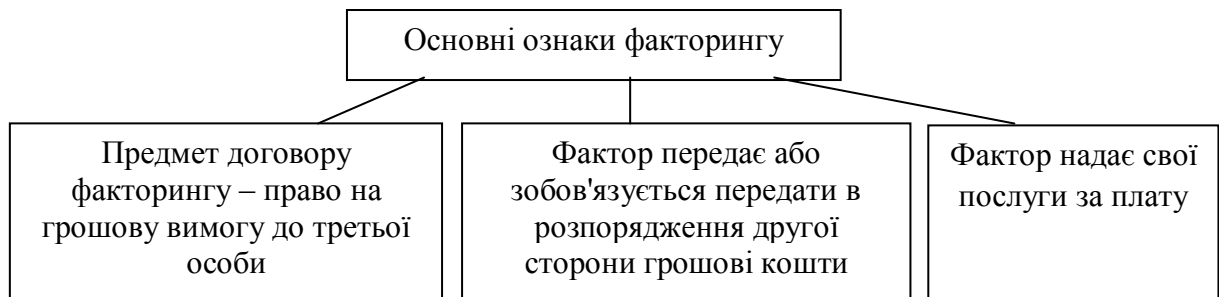


Рисунок 3.2 – Основні ознаки факторингу

В плату за надані послуги факторингу входить: плата за факторингове обслуговування, що містить адміністрування дебіторської заборгованості та страхування ризиків; плати дисконту або річні відсотки. Розмір плати фактору за надані послуги законодавством не встановлюється, сторони договору факторингу уточнюють його самостійно.

Факторинговий договір нотаріально не затверджується. В договорі зазначають покупців (покупця) з дебіторською заборгованістю, термін договору, ліміти факторингових послуг тощо. Первісному кредитору фактор надає факторингове фінансування для зменшення кредитного ризику, яке проходить два етапи (табл. 3.1). Розглянемо факторинг на прикладі операцій, які можуть мати місце, при його застосуванні (Додаток В).

Таблиця 3.1 – Послідовність надання фінансів за факторинговим договором

Етап	Характеристика
Перший етап	Надання 70 – 90% суми переданого боргу дебітора – покупця продукції чи то замовника робіт, послуг, яка підтверджена накладними, актами, рахунками
Другий етап	Останні 10 – 30% суми заборгованості після повернення дебітором її залишку

В умовах сучасності набуває поширення краудлендінг, та стає все більш традиційним джерелом залучення фінансових ресурсів. В даний час краудлендінг для підприємств є найбільш новим і менш пристосованим до української практики способом залучення фінансових ресурсів. Механізм краудлендінга заснований на функціонуванні електронної платформи, на якій присутні інвестори (фізичні особи та інституційні інвестори), позичальники (СМП чи підприємства) і посередники (оператори інвестиційної платформи, банки). Позичальник подає заявку, яка проходить кілька етапів скорингу, в результаті успішного відбору вона розміщується на платформі на певних умовах і представляється колу зареєстрованих інвесторів. Далі кошти надаються позичальникові на більш вигідних, ніж при кредитуванні умовах [2].

В умовах сучасної економіки розвиток країни характеризується певним уповільненням платіжного обороту, який викликає зростання обсягів боргів дебіторів перед підприємствами. Звідси одним серед найбільш значимих пріоритетів побудови ефективної економіки – є ефективне управління боргами дебіторів, що спрямоване на досягнення оптимального їх розміру і спрямоване на своєчасне погашення дебіторами (покупцями, замовниками, працівниками і т. п.) їх заборгованості.

Борги дебіторів є майновою вимогою підприємства до його боржників, що є громадянами чи то іншими контрагентами, з яким підприємство має справу і які мають статус юросіб. Вони можуть виникати внаслідок невиконання умов укладених угод або усних домовленостей, надміру сплачених податків, стягнутих зборів, пені, виданих різних грошей.

Наявність та розміри боргів дебіторів істотно впливають на фінансовий стан організації. Ціль управління боргами дебіторів зводиться до забезпечення їх швидкого повернення (за один чи декілька платежів, за узгодженими строками в погашенні) з боку усіх фізосіб-клієнтів та юросіб-клієнтів підприємства, в зниженні боргів, виплати за якими сумнівні або вже точно не надійдуть, в проведенні ефективної політики продажів і просування на ринку.

На сучасному етапі розвитку економіки, в практичному застосуванні актуальними стали нові форми управління боргами дебіторів, які передбачають прискорення перетворення боргів в іншу форму обігових активів організації: гроші або короткострокові цінні папери. Серед найбільш вживаних форм рефінансування боргів дебіторів, все частіше використовується факторинг, що є фінансовою операцією, що зводиться до уступки організацією, що продає її права на одержання грошей за раніше продані товари, роботи, послуги, продукцію на користь банківської фінансової установи чи то компанії – «фактора», що приймає абсолютно всі ймовірні ризики по поверненню боргів дебіторів.

При проведенні таких операцій банківська фінансова установа (фактор) вчиняє заходи щодо утримання з підприємства, що виступає продавцем, комісійної плати, яка встановлюється від суми платежу. Факторингові операції дають можливість підприємствам-продавцям звести до мінімуму тривалість фінансового та операційного циклу. Недоліками факторингових операцій є необхідність понесення додаткових витрат саме продавцем будь-яких благ чи робіт, послуг, що пов'язані з реалізацією благ, та втрата прямої взаємодії з покупцями цих благ, робіт, послуг в ході виконання платіжних боргів. Визначимо ефективність проведення факторингу, шляхом розрахунку можливого економічного ефекту від використання факторингової операції при розрахунках з підприємствами за продані блага, роботи, послуги (табл. 3.2).

Таким чином, факторинг економічно вигідний для ТОВ «POP CORN»,

так як він вивільнить кошти в розмірі 16 тис. грн., про що можна судити за показником економічного ефекту за умови використання факторингу, який розраховується як різниця між втратами без використання факторингу і різницею втрат і витрат при використанні даного методу.

Таблиця 3.2 – Розрахунок ефективності факторингової операції для ТОВ «POP CORN»

Операції	Дата	Сума, тис. грн
Без використання факторингу		
Реалізовано зерно ТОВ «Х»	01.08.2020 р.	1800
Проведена часткова оплата зерна	01.08.2020 р.	540
Залишок заборгованості покупця	01.08.2020 р.	1260
Щомісячні втрати від інфляції (при рівні 0,7% в місяць)	01.08.2020 р.	8,8
Здійснено оплату залишку грошей покупця	01.12.2020 р.	1260
Загальна сума втрат		35,3
З використанням факторингу		
Реалізовано зерно ТОВ «Х»	01.08.2020 р.	1800
Отримано 90 % суми оплати від банку	05.08.2020 р.	1620
Остаточний розрахунок проведений повністю	01.10.2020 р.	180
Втрати від інфляції (при рівні 0,7% на місяць)	01.10.2020 р.	1,3
Оплата послуг банку (1% від суми грошового борги)	01.10.2020 р.	18
Загальна сума витрат і втрат	01.10.2020 р.	19,3
Економічний ефект за умови використання факторингу		16

При управлінні ліквідністю можна керуватися підходом «Комплексна політика», що полягає в програмуванні майбутніх ситуацій таким чином, щоб в будь-який час підприємство не відчувало ні надлишку в ресурсах, ні їх нестачі. Комплексний підхід реалізовується в т. ч. за допомогою регулюючих

методів, серед яких найважливішими є не лише управління ліквідністю через оптимізацію платежів, оптимізація активів, а й структурні методи, які стосуються зміни структури підприємства в рамках організаційної побудови, формування структурних спеціальних блоків, до функцій яких входить управління ліквідністю (створення центрів управління). Цими центрами мають бути:

1. Відділ з управління ліквідністю ТОВ «POP CORN», що представляє спеціаліст з фінансів (фінансовий менеджер). В складі задач спеціаліста:

1) методичний супровід, саме: аналіз фінансового стану підприємства; планування ліквідності; регулювання значення коефіцієнтів ліквідності;

2) факторного аналізу у процесі управління ліквідністю й платоспроможністю підприємства тощо.

Основні функції спеціаліста передбачають:

1) планування ліквідності: планування короткострокових фінансових вкладів, планування короткострокового кредитування, роботи з банками, планування короткострокової заборгованості і запасів, формування оптимального плану управління ліквідністю;

2) оперативне управління ліквідністю та платоспроможністю: реалізація плану управління ліквідністю; прийняття оперативних рішень при відхиленні від плану або при зміні вихідних умов;

3) кризове управління ліквідністю: управління процесом реструктуризації пасивів, управління процесом реструктуризації активів. тощо.

Центральним елементом (методом) управлінського центру має стати механізм фінансового планування (бюджетування). Для того щоб система контролю виконання бюджетів на підприємстві ТОВ «POP CORN» була повноцінною, необхідно розробити систему мотивації співробітників за виконання запланованих показників. Система не повинна бути надмірно

ускладненою, оскільки співробітники, відповідальні за досягнення запланованих показників, повинні мати можливість самостійно визначати, що їм необхідно зробити, щоб отримати бажану суму винагороди. Ще однією важливою особливістю є необхідність розробки системи стимулювання до початку процесу планування діяльності на бюджетний період. Співробітники, залучені в процес планування, повинні бути зацікавлені складати бюджети, наближені до дійсності, а не заносити будь-які цифри, щоб від них скоріше відстали. Крім того, система бонусів повинна бути розроблена таким чином, щоб у працівників не виникало бажання навмисно занижити план, щоб перевиконати його і отримати велику суму винагороди. Фінансовий менеджер, який відповідає за весь процес планування, повинен чітко відслідковувати відповідність бюджетів поставленим довгостроковим планам і припиняти всі спроби навмисного заниження прогнозних даних.

Система стимулювання повинна охоплювати по можливості весь персонал підприємства ТОВ «POP CORN», як основний, так і обслуговуючий, оскільки кожен співробітник, який зацікавлений в підвищенні результатів своєї роботи, буде в тій чи іншій мірі підвищувати ефективність роботи підприємства в цілому. На рис. 3.3 показаний приклад системи стимулювання співробітників компанії, що займається торгівлею.

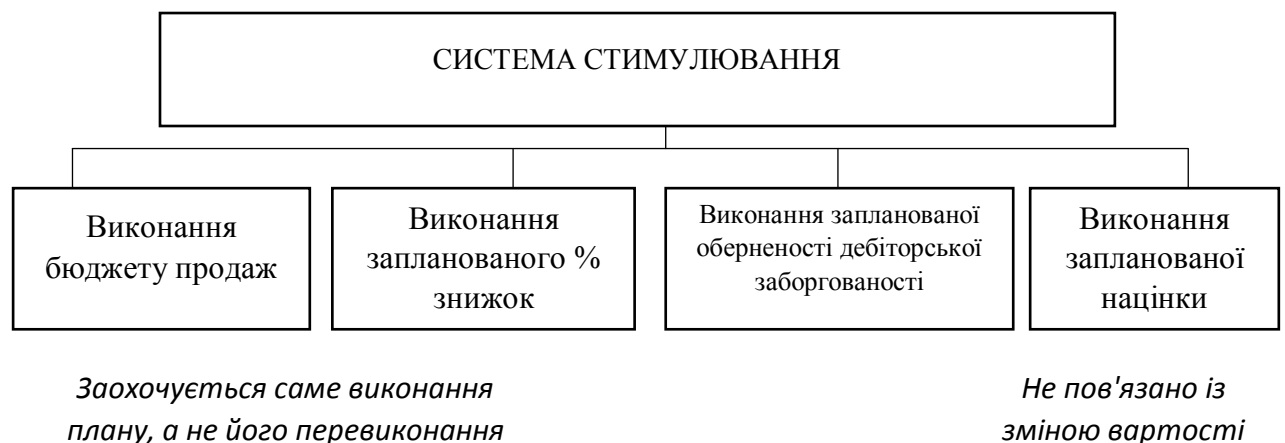


Рисунок 3.3 – Показники для працівників, що пов'язані з реалізацією товарів

Як елемент системи стимулювання підприємства ТОВ «POP CORN»,

що має мережу центрів прибутку (філіалів), можна розробити механізм змагання між ними. Для оцінки результатів роботи кожного необхідно розробити комплекс показників в рамках контролю виконання бюджету, і певний розмір винагороди співробітників кращого філіалу.

Розробити систему стимулювання можна наступним чином: визначити основні блоки планованих вихідних даних для кожного підрозділу і співробітників, що відповідають за складання та виконання бюджетів; визначити шкалу винагород / стягнень для кожного співробітника за виконання окремих бюджетів; визначити шкалу бонусів для керівників та фінансової служби (орієнтація на виконання результуючих бюджетів і ефективність роботи системи); визначити суму винагород всіх співробітників і розрахувати її частку в планованій чистого прибутку.

Основні принципи ефективної системи стимулювання:

- реальність досягнення показників, при яких нараховуються бонуси;
- сума винагороди повинна бути суттєвою, щоб зацікавити співробітників (винагорода в розмірі 5% від зарплати викличе негативну реакцію);
- сума винагород повинна бути порівнянна з прибутком підприємства, в іншому випадку витрати на заохочення співробітників перевищать ефект від впровадження системи.

Важливим є поєднання практичного втілення системи бюджетування з системою стимулювання діяльності співробітників. Вважається, що 80% проблем реального впровадження бюджетування мають організаційний характер, і тільки 20% - методичний.

Отже, ефективне управління засноване на системі планування діяльності підприємства і контролі виконання розроблених бюджетів. Головний інструмент контролю – виявлення відхилень фактично досягнутих показників від запланованих.

ВИСНОВКИ

1. Дослідженнями ліквідності та її управлінням вчені і практики займаються постійно. Значні теоретичні напрацювання в цій галузі дають можливість виділити ряд проблем ліквідності підприємств різних галузей.

2. Функціонування підприємств в ринкових умовах передбачає ліквідність як один з ключових критеріїв для оцінки фінансового стану, бізнесу, ринкової привабливості, умов і можливостей надання і отримання кредиту. Для підтримки підприємств в ліквідному стані обов'язковим є управління ліквідністю (платоспроможністю).

3. На ліквідність підприємства та його платоспроможність впливає безліч факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, найважливіші з них – цілі підприємства, якість менеджменту, розміри і структура майна, величина і структура капіталу (джерела майна), репутація підприємства.

4. За результатами проведеного аналізу вбачається наступне: ТОВ «POP CORN» не характеризується високопрофесійним якісним управлінням, що потребує належного формування політики управління ліквідністю підприємства – напрацювання комплексу заходів щодо її поліпшення. В рамках комплексного підходу нами пропонується, з урахуванням проведеного аналізу ліквідності ТОВ «POP CORN», наступне: створити відділ з управління ліквідністю.

Основну групу методів (способів) управління ліквідність досліджуваного підприємства мають становити: система стимулювання, бюджетування, факторинг. Факторинг економічно вигідний для ТОВ «POP CORN», так як він вивільнить кошти в розмірі 16 тис. грн., про що можна судити за показником економічного ефекту за умови використання факторингу, який розраховується як різниця між втратами без використання факторингу і різницею втрат і витрат при використанні даного методу.

Оскільки підприємство має великі борги за податками та платежами, нами пропонується податкова оптимізація, що дозволяє планувати

(регулювати) головне джерело фінансування діяльності ТОВ «POP CORN» – фінансові результати (створенням резервів, наприклад на ремонт основних фондів, резервів по сумнівним боргам; дотриманням принципу перенесення термінів сплати податків на наступні періоди; розрахунком конкретних видів податків на наступний фінансовий рік або кілька років; використанням можливості законодавства для зниження податкових зобов'язань).

Як альтернатива банківського фінансування, підприємству пропонується краудлендінг. В даний час краудлендінг є найменш пристосованим до української практики способом залучення фінансових ресурсів. Механізм краудлендінга заснований на функціонуванні електронної платформи, на якій присутні інвестори, позичальники і посередники. Для отримання коштів подається заявка, в результаті успішного відбору кошти надаються позичальникові.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Власова Н.О., Пічугіна Т.С., Смірнова П.В. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі : монографія. Харків, 2010. 222 с.
2. Голикова, А.С. Ключевые аспекты функционирования краудфандинга. *Банковский вестник : информационно-аналитический и научно-практический журнал Национального банка Республики Беларусь*. 2019. № 9 (674). С. 33-43.
3. Гринчук Ю. С., Гринчук В. Ю. Податкове планування як складова податкового менеджменту. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 22. - С. 48-50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_22_13
4. Державний реєстр фінансових установ. (2020). URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Derzhavnyi-reiestr-finansovykh-ustanov.html>.
5. Іонін Є. Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять «платоспроможність» і «ліквідність». *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 6. С.30 – 43.
6. Орехова К.В., Челомбитько Ю.М. Роль та місце ліквідності та платоспроможності підприємства в сучасному економічному середовищі. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць*. 2011. № 1. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/fkd/2011_1/part2/44.PDF
7. Поддєрьогін А. М., Черненко В. К. Корпоративне податкове планування у фінансовому управлінні підприємством. *Фінанси України*. 2011. № 4. С. 47 – 54. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2011_4_5.
8. Сухарев П.М., Переверзева К.С. Ліквідність і платоспроможність підприємства: методологічний аспект. URL: http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61750.doc.htm.
9. Управление ликвидностью в компании. URL:

<https://zen.yandex.ru/media/id/5ad880039e29a252e4838439/upravlenie-likvidnosti-v-kompanii-principy-podhody-i-instrumenty-5cc0f265f027a600b4b295a6>.

10. Шевченко А. О. Ліквідність підприємства: економічна сутність та необхідність управління. URL: [file:///C:/Users/%D0%A2%D0%B0%D0%BD%D1%8F/Downloads/6664-23716-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/%D0%A2%D0%B0%D0%BD%D1%8F/Downloads/6664-23716-1-PB%20(1).pdf).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця 1. Ліквідність балансу ТОВ «POP CORN» за 2017 – 2019 рр.

Група	Вид оборотних активів	2017 р.	2018 р.	2018 р.	Група	Вид зобов'язань	2017 р.	2018 р.	2018 р.	Надлишок (+) або нестача (-) платіжних засобів (А-П)	
										2017 р.	2019 р.
A1	Високоліквідні	5402	697	143	П1	Найбільш термінові	25506	45137	62919	-20104	-62776
A2	Середньоліквідні	49222	71584	52251	П2	Короткострокові	100159	118780	32941	-50937	+19310
A3	Низьколіквідні	49862	26883	19395	П3	Довгострокові	2336	974	8667	+47526	+10728
	Всього	170292	199424	154697		Всього	170292	199424	154697	x	x

ДОДАТОК Б

Таблиця 2. Показники ліквідності ТОВ «POP CORN» за 2017 – 2019 рр.

Показник	Нормативне значення	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення (+, -) 2019 р. до 2017 р.
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\geq 0,2$	0,042	0,004	0,001	-0,041
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\geq 0,7$	0,428	0,434	0,537	0,109
3. Коефіцієнт загальної ліквідності	≥ 1	0,844	0,573	0,742	-0,103

ДОДАТОК В

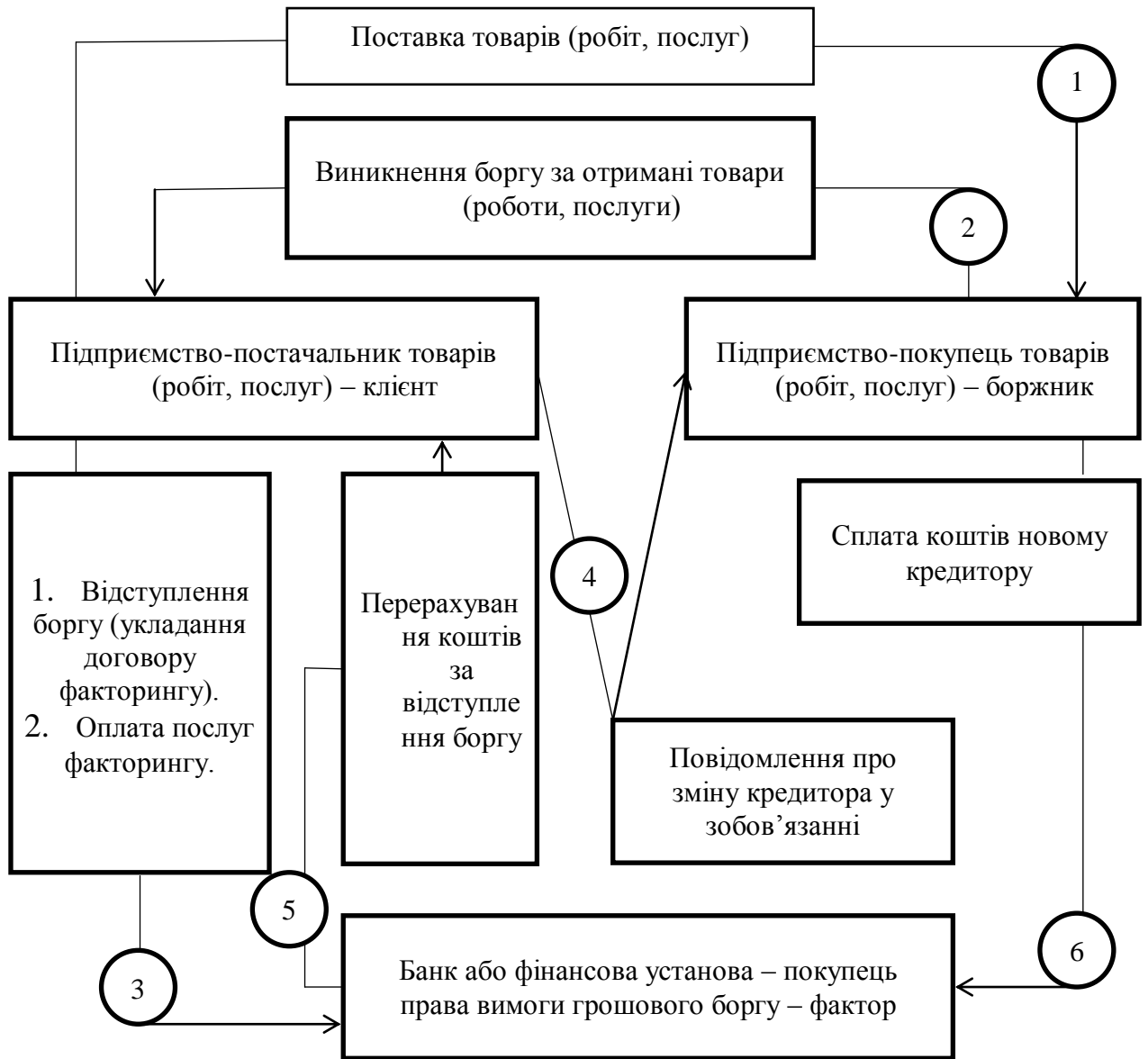


Рисунок 1 – Загальна схема здійснення факторингових операцій