

УДК 338.001.36:336.64

Ємельянов Олександр Юрійович

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»*

Yemelyanov Olexandr

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-1743-1646*

Данчак Леся Ігорівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»*

Danchak Lesia

*PhD, Associate Professor of the
Department of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0001-8768-7543*

**ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ
ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
ASSESSMENT OF THE POTENTIAL OF INCREASING THE LEVEL
OF SOLVENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

Анотація. Досягнення підприємствами високого рівня ефективності своєї господарської діяльності потребує, серед іншого, забезпечення їх належної економічної стійкості. Важливим складником

цієї стійкості є платоспроможність суб'єктів господарювання, яка відображається в їхній здатності своєчасно й у повному обсязі виконувати свої короткострокові зобов'язання перед кредиторами. Незадовільний рівень платоспроможності компаній може призвести до зниження обсягів їх операційної діяльності та навіть призвести до її припинення з перспективою подальшого банкрутства. Для того, щоб не допустити такого розвитку подій, власники та менеджери підприємств повинні здійснювати постійний моніторинг рівня їхньої платоспроможності та своєчасно вживати заходи із підтримання здатності до своєчасного погашення узятих позик. Одним з головних напрямів зазначеного моніторингу є оцінювання потенціалу підвищення платоспроможності суб'єктів підприємництва. У зв'язку з цим метою статті є розроблення та застосування методичних засад оцінювання потенціалу підвищення рівня платоспроможності промислових підприємств. Показано, що цей потенціал варто ототожнювати зі здатністю суб'єктів господарювання до здійснення організаційних, економічних та інших заходів, результатом яких виступатиме підвищення рівня спроможності цих підприємств своєчасно та у повному обсязі виконувати свої короткострокові боргові зобов'язання. Наведено основні положення, на яких повинно базуватися оцінювання рівня платоспроможності підприємств. Запропоновано послідовність визначення цього рівня. Встановлено, що потенціал підвищення платоспроможності підприємства визначатиметься очікуваними змінами, які відбудуться із показниками платоспроможності економічного суб'єкта внаслідок реалізації відповідних заходів із її підвищення. Зокрема, до таких заходів у цій статті віднесено скорочення проміжку часу між поточним моментом й моментом, коли певні активи компанії перетворюються на готівку завдяки пришвидшенню їхньої оборотності, а також збільшення проміжку часу між поточним

моментом й моментом, коли певні різновиди пасивів компанії перетворюються на готівку завдяки сповільненню їх оборотності.

Ключові слова: підприємство, економічна стійкість, потенціал, платоспроможність, підвищення платоспроможності.

Summary. Achieving by enterprises a high level of efficiency of their economic activity requires, among other things, ensuring their proper economic sustainability. An important component of this stability is the solvency of business entities, which is reflected in their ability to fulfill their short-term obligations to creditors in a timely manner and in full. An unsatisfactory level of solvency of companies can lead to a decrease in the volume of their operational activities and even lead to its termination with the prospect of subsequent bankruptcy. In order to prevent such a development, the owners and managers of enterprises must constantly monitor the level of their solvency and take timely measures to maintain the ability to repay loans on time. One of the main directions of the mentioned monitoring is the assessment of the potential of increasing the solvency of business entities. In this regard, the purpose of the article is to develop and apply methodological principles for assessing the potential for increasing the solvency level of industrial enterprises. It is shown that this potential should be equated with the ability of economic entities to implement organizational, economic and other measures, the result of which will be an increase in the ability of these enterprises to fulfill their short-term debt obligations in a timely manner and in full. The main provisions on which the assessment of the level of solvency of enterprises should be based are given. The sequence of determining this level is proposed. It was established that the potential of increasing the solvency of the enterprise will be determined by the expected changes that will occur with the indicators of the solvency of the economic entity as a result of the implementation of appropriate measures to increase it. In particular, such measures in this article include reducing the

amount of time between the current moment and the moment when certain assets of the company will be converted into cash due to the acceleration of their turnover, as well as increasing the time interval between the current moment and the moment when certain types of liabilities of the company will be converted into cash due to slowing down their turnover.

Key words: *enterprise, economic stability, potential, solvency, increasing solvency.*

Постановка проблеми. На теперішній час багато промислових підприємств України стикаються з проблемою своєчасного виконання ними боргових зобов'язань. Ця проблема зумовлена низкою причин, зокрема складною макроекономічною ситуацією, несприятливою кон'юнктурою на ринках збуту багатьох видів промислової продукції, що негативно впливає на обсяги доходів підприємств – її виробників, неефективною кредитною політикою окремих підприємств тощо. Водночас, досвід господарської діяльності показує, що у багатьох компаніях процеси обслуговування та повернення узятих ними позик можливо нормалізувати, якщо керівництво цих компаній виявиться здатним належним чином оцінити наявні резерви щодо підвищення рівня їхньої платоспроможності. Таке оцінювання повинно здійснюватися шляхом визначення величини потенціалу підвищення фінансової стійкості підприємств, зокрема потенціалу зростання їхньої платоспроможності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Необхідність подолання фінансових криз на підприємствах, зокрема криз, викликаних незадовільним рівнем їхньої платоспроможності, зумовила потребу в розробленні науково обґрунтованих теоретико-методичних засад оцінювання та управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання. Значних успіхів при вирішенні цього завдання досягли, зокрема, такі дослідники, як С. Ганзюк [1], В. Даніч [2], О. Денисюк [3], Д.

Долбнєва [4], Л. Зверук [5], Н. Ковальчук [6], І. Кривов'язюк [7], О. Романович [8], Т. Сак [9], В. Чепка [10] та ін. Цими та іншими вченими визначено головні чинники, які зумовлюють настання на підприємствах фінансової кризи, запропоновано плідні підходи до оцінювання її глибини, представлено низку механізмів виходу суб'єктів підприємницької діяльності зі стану фінансової кризи. Водночас, питання оцінювання наявного у підприємств потенціалу підвищення рівня їх платоспроможності на теперішній час не є остаточно вирішеним та потребує його подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення та практичне застосування методичних засад оцінювання потенціалу підвищення рівня платоспроможності промислових підприємств. Досягнення поставленої мети зумовлює потребу у вирішенні таких головних завдань: розроблення послідовності оцінювання рівня платоспроможності підприємства; обґрунтування способу визначення величини потенціалу підвищення цього рівня; використання розроблених методичних засад при оцінюванні потенціалу підвищення платоспроможності на прикладі низки промислових підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Сукупний економічний потенціал підприємств містить значну кількість різноманітних складників [11, 12]. Одним з цих складників є потенціал підвищення платоспроможності підприємств, який варто ототожнювати зі здатністю суб'єктів господарювання до здійснення організаційних, економічних та інших заходів, результатом яких виступатиме підвищення рівня спроможності цих підприємств своєчасно та у повному обсязі виконувати свої короткострокові боргові зобов'язання.

Оцінювання потенціалу підвищення платоспроможності підприємства потребує попереднього визначення її наявної величини, яке повинно базуватися на таких головних положеннях:

1. Необхідно оцінювати величину усіх видів наявних у підприємств активів та зобов'язань короткострокового характеру.

2. Потрібною є диференціація зазначених активів за ступенем їхньої ліквідності. Одним з можливих підходів до такої диференціації є поділ активів та пасивів підприємств на групи за сподіваною тривалістю часу між даним (теперішнім) моментом часу й моментом їхнього перетворення у грошові засоби. При цьому зазначена тривалість повинна вимірюватися у днях, що дає змогу виділити рівні між собою часові проміжки часу (наприклад від 0 до 10 днів, від 10 днів до 20 днів і т. д.), кожен з яких відповідатиме певній групі активів та зобов'язань суб'єктів підприємництва за ступенем ліквідності цих активів та зобов'язань.

3. Оцінювання платоспроможності підприємств повинно здійснюватися як в абсолютному, так і у відносному виразі. У першому випадку результат оцінювання вимірюватиметься у грошових одиницях, а у другому – не матиме одиниці вимірювання.

4. Необхідно оцінювати наявні у підприємств можливості щодо підвищення рівня їхньої платоспроможності. Таке оцінювання повинно відбуватися шляхом визначення резервів підвищення абсолютної та відносної величин платоспроможності підприємств на засадах реалізації відповідних організаційно-економічних заходів.

З урахуванням викладеного вище процес оцінювання платоспроможності підприємства повинен передбачати здійснення такої послідовності дій: 1) збір необхідної інформації для проведення оцінювання (насамперед, відомостей про склад активів та зобов'язань підприємства); 2) побудова шкали диференціації активів та пасивів суб'єкта господарювання за сподіваною тривалістю часу між даним (теперішнім) моментом часу й моментом їхнього перетворення у грошові засоби; 3) поділ активів та пасивів підприємств на групи згідно обраної шкали, визначення загальної величини активів та пасивів у кожній групі в грошовому виразі; 4) сумування величини активів та пасивів за

групами у порядку зростання тривалості часу між даним (теперішнім) моментом часу й моментом їхнього перетворення у грошові засоби; 5) розрахунок різниці між величиною активів та пасивів, обчислених зростаючим підсумком, за кожною їх групою; 6) визначення найменшої з обчислених різниць та обчислення відношення величини цієї різниці до величини відповідної групи активів підприємства, розрахованих зростаючим підсумком. Тоді платоспроможність підприємства буде задовільною, якщо результат розрахунків, отриманих на шостому етапі описаної послідовності дій, буде додатним.

Таким чином, оцінювання наявної платоспроможності суб'єкта підприємництва можливо виконати двома способами, а саме:

1) шляхом побудови вектора, елементами якого виступають різниці між вартістю активів та пасивів, що обчислюються зростаючим підсумком у порядку збільшення тривалості часу їх перетворення у грошові засоби:

$$B = (A_1 - \Pi_1; \dots; A_i - \Pi_i; \dots; A_n - \Pi_n); \quad (1)$$

2) завдяки визначенню найменшої з розрахованих різниць та обчислення відношення цієї різниці до обсягу активів суб'єкта підприємництва, обчислених зростаючим підсумком, з відповідної їх групи:

$$I = \frac{\min(A_1 - \Pi_1; \dots; A_i - \Pi_i; \dots; A_n - \Pi_n)}{A_k}, \quad (2)$$

де B – вектор різниць між величинами активів та пасивів досліджуваного підприємства, обчисленими зростаючим підсумком у порядку збільшення тривалості часу між даним моментом й моментом перетворення активів та пасивів у грошові засоби; A_i – величина активів підприємства i -тої групи; Π_i – величина пасивів підприємства i -тої групи; n – кількість груп активів та пасивів за тривалістю перетворення їх у грошові засоби; I – індикатор оцінювання відносного рівня платоспроможності підприємства; A_k – величина активів підприємства тієї їх групи, для якої є найменшою різниця

між величинами активів та пасивів, обчисленими зростаючим підсумком у порядку збільшення очікуваної тривалості їхнього перетворення у грошові засоби.

Використовуючи запропонований індикатор оцінювання відносного рівня платоспроможності підприємства, можливим є поділ суб'єктів господарювання на п'ять груп за величиною цього рівня, як це представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Групи підприємств за відносним рівнем їхньої платоспроможності

Номери груп	Назви груп	Діапазони значень відносного рівня платоспроможності підприємств
I	Підприємства з дуже низькою платоспроможністю	Менше -0,25
II	Підприємства з низькою платоспроможністю	Від -0,25 до 0
III	Підприємства із задовільною платоспроможністю	Від 0 до 0,25
IV	Підприємства з високою платоспроможністю	Від 0,25 до 0,5
V	Підприємства з дуже високою платоспроможністю	Від 0,5 до 1

Джерело: розроблено авторами

Тоді потенціал підвищення платоспроможності підприємства визначатиметься очікуваними змінами, які відбудуться із зазначеними показниками платоспроможності економічного суб'єкта внаслідок реалізації відповідних заходів із її підвищення. Зокрема, до таких заходів варто віднести:

1) скорочення проміжку часу між поточним моментом й моментом, коли певні активи компанії перетворяться на готівку завдяки пришвидшенню їхньої оборотності (для прикладу, завдяки пришвидшенню розрахунків за реалізовану компанією продукцію);

2) збільшення проміжку часу між поточним моментом й моментом, коли певні різновиди пасивів компанії перетворяться на готівку завдяки сповільненню їх оборотності (наприклад, якщо підприємство домовиться

про пролонгацію своєї наявної заборгованості перед постачальниками сировини).

Зокрема, у випадку оцінювання платоспроможності підприємства із використанням індикатора (2) величина потенціалу підвищення її рівня визначатиметься за такою формулою:

$$\Delta I = I_1 - I_0, \quad (3)$$

де ΔI – величина потенціалу підвищення відносного рівня платоспроможності підприємства; I_1 , I_0 – відповідно максимально можливий та фактичний відносні рівні платоспроможності підприємства.

Таким чином, оцінювання потенціалу підвищення рівня платоспроможності підприємств є важливою передумовою розроблення заходів із покращення їх фінансового стану. Тому таке оцінювання повинно відбуватися на підприємствах періодично з метою пошуку резервів підвищення їх здатності своєчасно та в повному обсязі погашати наявні короткострокові зобов'язання.

З метою апробації розроблених методичних засад оцінювання потенціалу підвищення платоспроможності підприємств було утворено вибірку з 80 промислових підприємств, які належать до трьох видів економічної діяльності (харчосмакова промисловість, виробництво виробів з металу, виробництво виробів зі скла). За кожним з досліджуваних підприємств за формулою (2) було обчислено значення індикатора оцінювання відносного рівня їх платоспроможності. Відповідні розрахунки було здійснено станом на початок 2023 року за даними звітності підприємств.

Як видно з даних, представлених у табл. 2, за кожним з трьох видів економічної діяльності більше 40% досліджуваних підприємств належать до таких, відносний рівень платоспроможності яких є низьким або дуже низьким. При цьому середній за досліджуваними підприємствами відносний рівень їх платоспроможності станом на початок 2023 року

коливався від 0,062 для підприємств, які здійснюють виготовлення виробів зі скла, до 0,103 для підприємств, що виробляють вироби з металу.

Таблиця 2

Показники платоспроможності досліджуваних промислових підприємств станом на 01.01.2023

Назви показників	Значення показників за видами економічної діяльності		
	Харчосмакова промисловість	Виробництво виробів з металу	Виробництво виробів зі скла
1. Кількість підприємств:			
1.1. З дуже низькою платоспроможністю	4	3	4
1.2. З низькою платоспроможністю	7	8	9
1.3. Із задовільною платоспроможністю	10	12	9
1.4. З високою платоспроможністю	2	3	4
1.1. З дуже високою платоспроможністю	2	1	2
2. Частка підприємств з низькою та дуже низькою платоспроможністю у загальній кількості досліджуваних підприємств, %	44,00	40,74	46,43
3. Середній за досліджуваними підприємствами відносний рівень їхньої платоспроможності	0,098	0,103	0,062

Джерело: розраховано авторами

Використовуючи запропоновану вище формулу (3), для кожного з досліджуваних суб'єктів підприємництва було обчислено величину потенціалу підвищення відносного рівня їхньої платоспроможності. Результати таких розрахунків, усереднені за групами досліджуваних підприємств, представлено у табл. 3.

Показники середнього за групами підприємств потенціалу підвищення відносного рівня їхньої платоспроможності

Групи підприємств за відносним фактичним рівнем їх платоспроможності	Середні значення потенціалу підвищення відносного рівня платоспроможності підприємств за видами економічної діяльності		
	Харчосмакова промисловість	Виробництво виробів з металу	Виробництво виробів зі скла
1. Підприємства з дуже низькою платоспроможністю	0,132	0,085	0,156
2. Підприємства з низькою платоспроможністю	0,090	0,057	0,109
3. Підприємства із задовільною платоспроможністю	0,044	0,032	0,061
4. Підприємства з високою платоспроможністю	0,026	0,019	0,037
5. Підприємства з дуже високою платоспроможністю	0,014	0,008	0,015

Джерело: розраховано авторами

Як свідчать дані, представлені у табл. 3, досліджувані підприємства у середньому характеризуються достатньо високим потенціалом покращення їх платоспроможності. Особливо значним цей потенціал є у підприємств із низьким та дуже низьким фактичними рівнями платоспроможності. Отже, такі підприємства мають відчутні резерви щодо підвищення здатності своєчасно та в повному обсязі виконувати свої короткострокові боргові зобов'язання.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Використовуючи запропоновані методичні підходи до оцінювання потенціалу підвищення рівня платоспроможності підприємств, власники та менеджери суб'єктів підприємництва зможуть встановити величину наявних резервів щодо покращення їх здатності своєчасно та у повному обсязі виконувати свої короткострокові боргові зобов'язання. При цьому оцінювання наявного рівня платоспроможності компаній варто виконувати двома головними способами, а саме: 1) шляхом побудови вектора, елементами якого

виступають різниці між вартістю активів та пасивів, що обчислюються зростаючим підсумком у порядку збільшення тривалості часу їх перетворення у грошові засоби; 2) завдяки визначенню найменшої з розрахованих різниць та обчислення відношення цієї різниці до обсягу активів суб'єкта підприємництва, обчислених зростаючим підсумком, з відповідної їх групи. З метою апробації розроблених методичних засад оцінювання потенціалу підвищення платоспроможності підприємств було утворено вибірку з 80 промислових підприємств, які належать до трьох видів економічної діяльності (харчосмакова промисловість, виробництво виробів з металу, виробництво виробів зі скла). Проведене дослідження показало, що підприємства, які розглядалися, у середньому характеризуються достатньо високим потенціалом покращення їх платоспроможності. Особливо значним цей потенціал є у підприємств із низьким та дуже низьким фактичними відносними рівнями платоспроможності. Отже, такі підприємства мають відчутні резерви щодо підвищення здатності своєчасно та в повному обсязі виконувати свої короткострокові боргові зобов'язання. Подальші дослідження потребують розроблення методу встановлення міри пріоритетності заходів з підвищення платоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності.

Література

1. Ганзюк С. М. Фінансова криза на підприємствах України // Молодий вчений. 2016. № 3(30). С. 49–52.
2. Даніч В. М., Пархоменко Н. О. Визначення кризового стану підприємства // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 4. С. 208–218.
3. Денисюк О. Г., Дерев'янка О. Ю. Сутність, класифікація та причини виникнення криз у діяльності підприємств // Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2015. № 1. С. 80–87.

4. Долбнєва Д. В. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні та заходи по запобіганню їх неплатоспроможності // Бізнес Інформ. 2015. № 10. С. 244–249.
5. Зверук Л. А., Давиденко Л. М. Антикризове управління підприємством в умовах інноваційного розвитку // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2017. №1(2). С. 69–75.
6. Ковальчук Н. О., Павлюк А. О. Антикризівий фінансовий менеджмент як основа управління фінансами вітчизняних підприємств // Економіка і суспільство. 2016. № 3. С. 203–208.
7. Кривов'язюк І. В., Стрільчук Р. М. Діагностика кризового стану інноваційно активних машинобудівних підприємств на базі дискримінантної моделі // Актуальні проблеми економіки. 2016. № 7. С. 454–465.
8. Романович О. О., Свистун Л. А. Кризові явища у діяльності українських підприємств та методи їх діагностики // Молодий вчений. 2017. № 11(51). С. 1295–1299.
9. Сак Т. В. Діагностика причин кризи машинобудівних підприємств України // Економіка і суспільство. 2018. № 19. С. 604–611.
10. Чепка В. В., Матяш О. К. Фінансова стійкість підприємства: сутність та фактори впливу // Економіка і суспільство. 2017. № 12. С. 649–655.
11. Yemelyanov O., Kurylo O., Petrushka T. Methodological principles of evaluating economic potential of industrial enterprise sustainable development // Scientific Bulletin of Polissia. 2018. № 2 (14). P. 141–149.
12. Yemelyanov O., Symak A., Zarytska O. Modelling the process of forming the potential of economic development of an industrial enterprise // *Periodyk naukowy Akademii Polonijnej, Czestochowa, Akademia Polonijna w Czestochowie*. 2016. № 3. P. 128–137.

References

1. Ghanzjuk S. M. Finansova kryza na pidprijemstvakh Ukrainy // *Molodyj vchenyj*. 2016. № 3(30). S. 49–52.
2. Danich V. M., Parkhomenko N. O. Vyznachennja kryzovogho stanu pidprijemstva // *Marketyng i menedzhment innovacij*. 2013. № 4. S. 208–218.
3. Denysjuk O. Gh., Derevjanko O. Ju. Sutnistj, klasyfikacija ta prychny vynyknennja kryz u dijajnosti pidprijemstv // *Visnyk Zhytomyrskogho derzhavnogho tekhnologhichnogho universytetu*. 2015. № 1. S. 80–87.
4. Dolbnjeva D. V. Suchasni tendenciji bankrutstva pidprijemstv v Ukraini ta zakhody po zapobighannju jikh neplatospromozhnosti // *Biznes Inform.* 2015. № 10. S. 244–249.
5. Zveruk L. A., Davydenko L. M. Antykryzove upravlinnja pidprijemstvom v umovakh innovacijnogho rozvytku // *Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal «Internauka»*. 2017. № 1(2). S. 69–75.
6. Kovaljchuk N. O., Pavljuk A. O. Antykryzovyj finansovyj menedzhment jak osnova upravlinnja finansamy vitchyznjanykh pidprijemstv // *Ekonomika i suspiljstvo*. 2016. № 3. S. 203–208.
7. Kryvov'jazjuk I. V., Striljchuk R. M. Diagnostyka kryzovogho stanu innovacijno aktyvnykh mashynobudivnykh pidprijemstv na bazi dyskryminantnoji modeli // *Aktualjni problemy ekonomiky*. 2016. № 7. S. 454–465.
8. Romanovych O. O., Svystun L. A. Kryzovi javyshha u dijajnosti ukrajinsjkykh pidprijemstv ta metody jikh diagnostyky // *Molodyj vchenyj*. 2017. № 11(51). S. 1295–1299.
9. Sak T. V. Diagnostyka prychn kryzy mashynobudivnykh pidprijemstv Ukrainy // *Ekonomika i suspiljstvo*. 2018. № 19. S. 604–611.
10. Chepka V. V., Matjash O. K. Finansova stijkistj pidprijemstva: sutnistj ta faktory vplyvu // *Ekonomika i suspiljstvo*. 2017. № 12. S. 649–655.

11. Yemelyanov O., Kurylo O., Petrushka T. Methodological principles of evaluating economic potential of industrial enterprise sustainable development // *Scientific Bulletin of Polissia*. 2018. № 2 (14). P. 141–149.
12. Yemelyanov O., Symak A., Zarytska O. Modelling the process of forming the potential of economic development of an industrial enterprise // *Periodyk naukowy Akademii Polonijnej, Czestochowa, Akademia Polonijna w Czestochowie*. 2016. № 3. P. 128–137.