

СУТНІСТЬ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*Бечко П.К., к.е.н., доцент,
Непочатенко О.А., аспірант,
Уманський державний аграрний університет*

Розглянуто історичний розвиток та сучасні підходи до визначення поняття «платоспроможність підприємств»

We consider the historical development and modern approaches to the definition of "solvency of enterprises"

Постановка проблеми. В умовах сьогодення фінансовий стан розкриває не лише ступінь життєдіяльності підприємства, а й потужність чинників розвитку, яка акумулюється в його стійкості. Вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на функціонування вітчизняних підприємств в умовах економічної кризи зумовлює появу нових ризиків. За таких умов, щоб уникнути банкрутства виникає потреба в оцінці перспектив розвитку підприємства, у прогнозах його майбутнього фінансово-господарського стану та накресленні можливих шляхів попередження негативних явищ. У цих умовах кожний господарський суб'єкт повинен мати достовірну інформацію про платоспроможність, як власного підприємства, так і своїх партнерів.

Аналіз платоспроможності дозволяє з'ясувати наскільки ефективні дії менеджменту підприємства. Але здійснити глибокий практичний аналіз неможливо без ґрунтовного вивчення теоретичних основ досліджуваного поняття. Ось чому розкриття сутності платоспроможності вкрай актуальне не лише з теоретичної точки зору, а й з методологічної.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теоретичного та методологічного обґрунтування поняття «платоспроможність» розглядаються у працях зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема А. Бірмана, І. Бланка, П. Буніча, І. Зятковського, Є. Іоніна, Т. Ковальчук, М. Крейніної, М. Лагуна, А. Лахтіонової, Є. Неволіної, А. Поддєрьогіна, П. Ревенлоу, Г. Савицької, О. Філімоненкова, А. Шеремета, та інших. Завдяки дослідженням цих вчених сформульоване підґрунтя для подальших наукових розробок.

Цілі статті. Аналіз визначення сутності поняття «платоспроможність» свідчить про відсутність у дослідників його єдиного розуміння. Саме тому метою статті є виклад підходів різних авторів щодо визначення сутності поняття «платоспроможність», а також представлення власного погляду з даної проблеми.

Виклад основного матеріалу. Щоб знайти витоки виникнення поняття «платоспроможність» апелюємо до історії. Розвиток платоспроможності як поняття бере початок у XV-XVI ст. із виокремленням науки про фінанси в самостійну сферу знань. У той період робилися перші спроби системного викладу основ фінансового управління, почалося дослідження державних фінансів, бюджету і податків.

Спершу під платоспроможністю розуміли здатність фізичної особи сплачувати податки. Поява теорій податкового тягара заклала підвалини для обґрунтування концепцій платоспроможності, які будувалися з урахуванням майнового положення платника податків і джерела їх сплати. Це вплинуло на погляди учених, які розійшлися в думках відповідно до їх прихильності теоріям пропорційного або прогресивного оподаткування.

Надання більш наукового змісту платоспроможності стало можливим із появою поняття чистого доходу. І від суб'єктивного розуміння платоспроможності, як пожертвування був зроблений перехід до її об'єктивного тлумачення, пов'язаного з валовим або чистим доходом.

Таким чином, спочатку термін «платоспроможність фізичної особи» означав здатність сплатити податки відповідно до її доходів і майнового стану. У подальшому зміст поняття став ширшим у зв'язку із розширенням кількості господарюючих суб'єктів і глибшим тому, що означав не лише здатність сплатити податки, але й задовольнити інші зобов'язання.

Наприкінці XIX століття платоспроможність як економічну категорію стали використовувати банкіри у США, які почали вимагати від своїх клієнтів, що звертались за кредитами, надання фінансової звітності з метою визначання їх кредитоспроможності. У 90-х роках ця практика поширилась у більшості банків.

В ході дискусії, що розвернулася в середині 20-х років, розглядалися такі проблеми як залежність платоспроможності від ліквідності активів, співвідношення різних за ступенем ліквідності активів,

кредиторської і дебіторської заборгованості, власних і позикових засобів тощо.

У постреволюційний і в подальші (до 1950-60-х рр.) періоди, не дивлячись на директивні методи управління та гасла, що плановість кругообігу засобів в соціалістичному господарстві є основою фінансової стійкості та платоспроможності підприємств, ця проблема також активно обговорювалась. Проте, наявність неплатежів змушували радянський уряд приймати різні законодавчі акти і ухвали, покликані забезпечувати своєчасність розрахунків. На Державний банк і, частково, на фінансові органи було покладено завдання надавати активну допомогу в усуненні порушень платіжної дисципліни. Так, наприклад, в 1954 р. був введений диференційований режим кредитування для прибуткових і збиткових підприємств. Тому збитковість і неплатоспроможність господарюючих суб'єктів, яка існувала в межах адміністративно-командної системи, не вела до банкрутства, оскільки їх тим або іншим способом «виручали» вищестоящі організації або банківська система.

У дослідженнях економістів-фінансистів періоду 1960-80-х рр. А. Бірман, П. Буніча, Г. Базарової, В. Сенчагова, С. Ситаряна та ін. – піднімалися питання про співвідношення виручки від реалізації продукції і витрат, про особливості платежів і неплатежів, робилися спроби розглянути механізм платоспроможності в межах впроваджуваного тоді повного господарського розрахунку.

В період переходу до ринкової економіки і кризи платежів, що розвернулася з 1992 р., знову звертається увага на проблему платоспроможності підприємств і виникає нагальна необхідність подальшого вивчення цього економічного явища.

Тривалий час у вітчизняній економічній літературі платоспроможність підприємства розглядалася в межах панівного погляду на неї як однієї з ознак, властивих підприємствам капіталістичного способу виробництва. Звернімося за визначенням поняття «платоспроможність» (за відсутності поняття «платоспроможність підприємства») до сучасних енциклопедій. В одній з них: «Платоспроможність - це здатність держави, юридичної і фізичної особи своєчасно і повністю виконувати свої платіжні зобов'язання, що витікають з торгових, кредитних або інших операцій грошового характеру», в іншій: «Платоспроможність – характеристика особи або компанії, що свідчить про доцільність надання кредиту з урахуванням таких показників, як: прибутковість, погашення минулих кредитів; здатність оплачувати зобов'язання без ліквідації фіксованих активів – основного капіталу». Є в словнику і поняття «неплатоспроможність», що означає «при капіталізмі фінансовий або валютно-фінансовий стан фірми або держави, при якому вони не можуть своєчасно погашати свої фінансові зобов'язання».

Цікаво, що в словниках поняття «ліквідність» визначене формулюванням, що має один і той же сенс, як «здатність капіталістичних фірм своєчасно погашати свої боргові зобов'язання». Для даного підходу, крім критичного погляду на капіталізм характерно, по-перше, ототожнення платоспроможності і ліквідності і, по-друге, поверхневості в їх формулюваннях.

На сьогодні термін «платоспроможність» також не має стійкого змісту. Більшість економістів, платоспроможність підприємства пов'язують із здатністю сплачувати за зобов'язаннями. При цьому особливим предметом їх суперечок стає терміновість заборгованості: одні стверджують, що це короткострокова, інші – довгострокова, треті не роблять відмінностей по термінах

В.І. Іващенко, М.А. Болюх [1] вважають платоспроможність найважливішим показником, який характеризує фінансовий стан підприємства, І.М. Макаруч – важливим узагальненим показником стійкості фінансового стану підприємства [2], а І.В. Зятковський ототожнює платоспроможність із фінансовою стійкістю [3]. На нашу думку, така точка зору притаманна економістам-аналітикам і не визначає самої сутності платоспроможності, а лише констатує її факт за певними показниками. Про таке посвідчення веде мову Т.М. Ковальчук, зазначаючи, що платоспроможність підприємств вважається найважливішою умовою їх господарської діяльності і характеризується своєчасністю платежів і дотриманням фінансових зобов'язань за рахунок наявних коштів та активів, які можна швидко мобілізувати [4]. Поєднує платоспроможність із фінансовим станом і М.І. Лагун, який зазначає «...при гарному фінансовому стані підприємство стійко платоспроможне; при поганому – періодично або постійно неплатоспроможне. Найкращий варіант – коли у підприємства завжди є вільні кошти, яких достатньо для погашення зобов'язань. Але підприємство є платоспроможним і в тому випадку, коли вільних коштів у нього недостатньо або вони зовсім відсутні, але підприємство здатне швидко реалізувати свої активи і розплатитись із кредиторами»[5, с.53]. Як зовнішній прояв платоспроможності він визначає «відстань» підприємства від банкрутства [5].

Отже, із вищевикладеного можна зробити такі висновки: по-перше, предметом дискусії серед дослідників є питання про те, зобов'язання якої терміновості виділяються у формулюванні визначення платоспроможності. На наш погляд, ці протиріччя не носять принципового характеру. По-друге, більшість вчених головним критерієм платоспроможності вважають достатність активів для

погашення зобов'язань. Ми вважаємо, що це вагома, але недостатня умова, оскільки підприємство може виявитися неплатоспроможним, якщо в структурі активів значну частину займає сумнівна дебіторська заборгованість, основні засоби, довгострокові вкладення тощо. І, по-третє, не можна розглядати платоспроможність підприємства тільки як показник, тому що значення показника фіксує стан підприємства на дату його розрахунку, тобто є одномоментним і може змінюватись у часі.

Звичайно, кожне з вищенаведених визначень платоспроможності має сенс, характеризує певні ознаки категорії але, на нашу думку, більше з кількісного боку. Якісна сторона платоспроможності випала з-під уваги дослідників. Такий висновок зроблений нами на основі подальшого припущення. Не викликає сумнівів здатність підприємства сплатити за зобов'язаннями при наявності грошових коштів на поточних рахунках та в касі. Ураховуючи постійний рух фінансових ресурсів та їх обмеженість у більшості підприємств може скластись ситуація, коли у будь-якій довільно узятий момент часу такої можливості у суб'єкта господарювання може і не бути. Може скластись ситуація їх тимчасового або хронічного браку. Крім сплати зобов'язань (що є кінцевою ланкою у ланцюгу виробничої та іншої діяльності підприємств), господарюючі суб'єкти повинні мати можливість забезпечувати витрати операційної та інших видів діяльності. Тому приведені визначення, на наш погляд, досить вузькі, хоч і не слід не бачити їх аналітичну значущість.

Проведений аналіз різних точок зору на поняття платоспроможності дозволяє виділити такі три недоліки:

— обмеження складу платіжних засобів – від готівкових грошових коштів до оборотних активів. Тому платіжними засобами можуть бути будь-які активи, які кредитор згоден прийняти в рахунок сплати боргу. До таких платіжних засобів можуть відноситись крім оборотних засобів незавершене будівництво, довгострокові фінансові вкладення тощо;

— обмеження складу зобов'язань лише зовнішніми зобов'язаннями. У той же час, відмова від погашення таких внутрішніх зобов'язань, як кредиторська заборгованість перед працівниками з оплати праці, може бути причиною його неплатоспроможності. У «Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» неплатоспроможність підприємства розглядається як його неспроможність виконати після настання встановленого терміну своїх грошових зобов'язань перед кредиторами (зокрема й виплати заробітної плати), а також щодо сплати податків і зборів[6];

— невизначеність у строках погашення зобов'язань. Навіть у випадках зазначення на «відповідність» угодам, залишається незрозумілим чи можлива неузгоджена з кредитором затримка сплати за зобов'язаннями, а якщо можлива, то на який термін і на яких підставах. Лише Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» зазначає 3-х місячний термін щодо погашення підприємством своїх зобов'язань [7].

Для підтримання платоспроможності на нормально працюючому підприємстві повинна дотримуватись фінансова рівновага. Це можливо при дотриманні таких основних умов: по-перше, виходячи з вимоги забезпечення заданого рівня прибутковості, підприємство, використовуючи наявний капітал, має як мінімум покривати витрати, пов'язані з його операційною діяльністю; по-друге, виходячи з вимог ліквідності, підприємство повинне бути в стані платоспроможності.

Завдання підвищення прибутковості підприємства, тобто максимізації прибутку на вкладений капітал, і забезпечення його високої платоспроможності у деякій мірі протистоять одне одному. Для підвищення рентабельності грошові кошти (що є теоретично абсолютно ліквідним активом) повинні бути вкладені у відповідні оборотні і необоротні активи (сировину, матеріали, основні засоби, акції, облігації тощо) із свідомо нижчою, ніж гроші, ліквідністю. А для забезпечення стійкої платоспроможності на поточному рахунку підприємства постійно повинна знаходитись певна сума грошових коштів, фактично вилучена з відтворювального обороту і достатня для забезпечення поточних платежів. Оскільки підприємство розміщує всі джерела капіталу у вкладення, або активи, то багато авторів пишуть із цього приводу, що платоспроможним є те підприємство, у якого активи більші, ніж зовнішні зобов'язання.

Висновки. Вивчення суті поняття «платоспроможність» дозволяє сформулювати наступні висновки: предметом дискусії серед дослідників є питання про терміновість зобов'язань при визначенні платоспроможності, що, на наш погляд, є непринциповим. Вагомою, але недостатньою умовою платоспроможності є достатність активів для погашення зобов'язань, оскільки підприємство може виявитися неплатоспроможним, якщо в структурі активів значну частину займає сумнівна дебіторська заборгованість, основні засоби, довгострокові вкладення тощо. Не зовсім вірним є вивчення платоспроможності тільки як показник, тому що значення показника фіксує стан

підприємства на дату його розрахунку, тобто є одномоментним і може змінюватись у часі.

Як економічне явище платоспроможність підприємства має якісний зміст і кількісний вираз. Розглянутий якісний зміст категорії є до певної міри загальним для всіх підприємств, тоді як кількісні характеристики її, що виявляються в конкретних економічних показниках, мають специфіку, в тому числі й галузеву.

Література.

1. Економічний аналіз господарської діяльності / Іващенко В.І., Болюх М.А. — К. : ЗАТ „НІЧЛАВА”, 2001. — 204 с.
2. Макарчук І.М. Платоспроможність і ліквідність аграрних підприємств / І.М. Макарчук // Фінанси України. — 2005. — № 4. — С. 120-126.
3. Зятковський І.В. Фінанси підприємств : Навч. посібник / І.В. Зятковський — 2-ге вид., перероб. та доп. — К.: Кондор, 2003. — 364с.
4. Ковальчук Т.М. Оперативний аналіз в управлінні агропромисловим виробництвом: Монографія / Т.М. Ковальчук — К.: ІАЕ. — 2001. — С.168.
5. Лагун М.І. Методичні аспекти аналізу платоспроможності підприємства / М.І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. — 2006. — № 2(57). — С. 53-57.
6. Наказ Міністерства економіки від 19 січня 2006р. № 14 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» із змінами і доповненнями. — Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>
7. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» № 2343-ХІІ від 14 травня 1992р. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>