

УДК 336.645.2

Ткаченко В.А.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства та міжнародного бізнесу
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Пестовська З.С.

старший викладач кафедри міжнародних фінансів та банківської справи
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНИМИ ФІНАНСОВИМИ ПОТРЕБАМИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена удосконаленню управління поточними фінансовими потребами машинобудівних підприємств, яке містить три підсистеми: управління дебіторською заборгованістю, управління запасами, управління кредиторською заборгованістю. Систематизовано показники ефективності управління окремими складовими поточних фінансових потреб та запропоновано узагальнюючий показник оцінки ефективності управління поточними фінансовими потребами.

Ключові слова: поточні, фінансові, потреби, управління, ефективність.

Ткаченко В.А., Пестовская З.С. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТЕКУЩИМИ ФИНАНСОВЫМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена совершенствованию управления текущими финансовыми потребностями машиностроительных предприятий, которое состоит из трех подсистем: управление дебиторской задолженностью, управление запасами, управление кредиторской задолженностью. Систематизированы показатели эффективности управления отдельными составляющими текущих финансовых потребностей и предложен обобщающий показатель оценки эффективности управления текущими финансовыми потребностями.

Ключевые слова: текущие, финансовые, потребности, управление, эффективность.

Tkachenko V.A., Pestovska Z.S. EVALUATION OF EFFICIENCY OF ENGINEERING ENTERPRISES' CURRENT FINANCIAL NEEDS MANAGEMENT.

The article is dedicated to improving the management of the current financial needs of engineering enterprises. This management includes three subsystems: accounts receivable management, inventory management, accounts payable management. Indicators of efficiency of management of individual components of the current financial needs are systematized and general indicator for evaluating the effectiveness of management of current financial needs is proposed.

Keywords: current, financial, needs, management, efficiency.

Постановка проблеми. В процесі господарської діяльності підприємствам необхідно визначати короткострокові потреби в грошових коштах для забезпечення господарської діяльності. Особливо це важливо для підприємств машинобудування, де процес виробництва є тривалим та витратоємним. В умовах постійних коливань фінансової ситуації важливим є визначення оптимальної структури та джерел фінансування оборотних активів підприємства, що нерозривно пов'язано з розміром та структурою його поточних фінансових потреб, управління якими потребує вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній літературі існують різні підходи до визначення сутності поняття поточні фінансові потреби підприємства. У закордонних вчених-економістів немає дослівного перекладу вітчизняного поняття «поточні фінансові потреби»; вони застосовують близьке за змістом поняття «цикл обороту грошових коштів». Визначенню ефективності окремих складових поточних фінансових потреб присвячено роботи вітчизняних вчених Д.М. Васильківського та О.Б. Говорецького [1], А.О. Лободи [2], О.Ю. Приймак [3], але існує необхідність адаптувати ці розробки до оцінки ефективності управління поточними фінансовими потребами машинобудівних підприємств.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в розробці системи оцінки ефективності управління поточними фінансовими потребами в цілому та кожною їх складовою окремо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Три підсистеми управління поточних фінансових потреб

(далі – ПФП) – підсистема управління запасами; підсистема управління дебіторською заборгованістю; підсистема управління кредиторською заборгованістю повинні діяти паралельно в часі та просторі, оскільки об'єкти управління цих підсистем є складовими поточних фінансових потреб машинобудівних підприємств. Як показав аналіз управління ПФП на досліджуваних машинобудівних підприємствах, трапляються ситуації, коли кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську. Це зменшує величину ПФП, проте з точки зору бухгалтерського обліку це несприятлива ситуація, оскільки підприємство повинне погашати свої борги перед кредиторами незалежно від стану дебіторської заборгованості. Таким чином, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, виходячи з конкретної виробничої ситуації на підприємстві.

На ринку грошей, де існує комерційне кредитування, витрати на отримання позик можуть виявитися різними для різних підприємств та у різних кредиторів, може відрізнятись рівень оподаткування та вартість інформації. Постачальники з більш низькими витратами за позиками пропонуватимуть комерційне кредитування меншим, не настільки фінансово стійким клієнтам, яким довелось би платити більше фінансовим посередникам; за часів жорсткої кредитної політики такі постачальники пропонують все більше і більше комерційних кредитів своїм клієнтам, які мають обмежені можливості запозичень на кредитному ринку. Доступ до інформації також має значення. Фінансові посередники не завжди володіють повною інформацією про кредитоспроможність клієнта, особливо того, який вперше звертаєть-

ся за кредитом. Проте його партнер в цьому випадку може бути обізнаний краще, а тому запропонує нижчу ставку за комерційним кредитом. Крім того, комерційне кредитування часто потребує оперативного прийняття рішення. Звісно, для машинобудівних підприємств з тривалим виробничим циклом та стабільними замовленнями на продукцію це не так актуально, а за часів «торгових війн» навіть на їхню продукцію попит може стрімко коливатися, і тоді продавці швидше відрегулюють комерційні умови, ніж ціни або план виробництва. Зміна ціни збільшує вартість пошуку інформації для покупців, у той час як зміна виробництва (збільшення запасів або затримка доставки) збільшує вартість для продавця.

З урахуванням того, що розмір кредиторської заборгованості суттєво впливає на фінансовий стан підприємства та на розмір його ПФП, необхідно формувати кредиторську заборгованість з різних джерел і в різних формах відповідно до потреб підприємства в позиковому капіталі на різних етапах його розвитку, що потребує розробки спеціальної фінансової політики в цій сфері на підприємствах, що використовують значний обсяг позикового капіталу.

Для того, щоб відносини з кредиторами максимально відповідали цілям забезпечення фінансової стійкості та ліквідності підприємства, збільшенню його рентабельності, фінансовим менеджерам підприємства необхідно виробити чітку політику залучення і використання позикового капіталу.

Форвардні контракти на поставку продукції підприємства за фіксованою ціною можна використовувати як засіб реструктуризації боргів. Якщо кредитор зацікавлений в даній продукції, йому можна запропонувати зарахувати борг підприємства перед ним як аванс на довгострокові поставки останньої.

З іншого боку, розглядаючи управління дебіторською заборгованістю, бачимо, що продавці намагаються скоротити свій фінансовий цикл та протидіяти відстроченню оплати покупцями. Вони заохочують більш ранню оплату, пропонуючи знижки. Кредитну політику, особливо щодо нових клієнтів, необхідно формувати на основі ґрунтовного вивчення їх фінансових можливостей і ділової репутації. Ставку дисконтування пропонуємо визначати кумулятивним методом шляхом додавання до безризикової ставки (ставки доходності за ОВГЗ) надбавки за ризики, що враховують галузеві та регіональні особливості дебітора, надбавки за ризик інфляції, надбавки за ризик з урахуванням фінансового стану дебітора, надбавки за ризик застарівання дебіторської заборгованості залежно від часу з моменту її виникнення за певною шкалою (табл. 1) та надбавки, пов'язаної зі створенням резерву на покриття безнадійних боргів, які розраховуються на основі минулого досвіду господарської діяльності підприємства та поточного стану дебіторської заборгованості (резерв можна створювати по окремих дебіторах, по окремих договорах, по строку давності виникнення заборгованості, за типами дебіторів).

Тоді ринкова вартість дебіторської заборгованості визначається (1):

$$DZ_{pe} = DZ_{oe} \cdot d, \quad (1)$$

де DZ_{pe} – балансова вартість дебіторської заборгованості,

d – коефіцієнт дисконтування.

Коефіцієнт дисконтування з урахуванням створення резерву на покриття безнадійних боргів розраховується так (2):

$$d = 1 - \%res, \quad (2)$$

де $\%res$ – частка відрахувань до резерву на покриття безнадійної заборгованості.

Ефект використання кредиторської заборгованості E_{K3} пропонуємо визначати наступним чином (3):

$$E_{K3} = \Pi_{K3} - O_{kp} - PB_{K3}, \quad (3)$$

де Π_{K3} – додатковий прибуток, отриманий внаслідок використання кредиторської заборгованості та короткострокових кредитів для збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції, грн.,

O_{kp} – обслуговування кредитів (погашення відсотків), грн.,

PB_{K3} – поточні витрати на залучення короткострокових кредитів, грн.

Тоді коефіцієнт ефективності залучення кредиторської заборгованості KE_{K3} визначимо за формулою (4):

$$KE_{K3} = \frac{E_{K3}}{K3_{cp}}, \quad (4)$$

де $K3_{cp}$ – середня за період кредиторська заборгованість, грн.

Інкасаційна політика підприємства має ґрунтуватися на співвідношенні дебіторської та кредиторської заборгованостей. Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей не повинен перевищувати одиниці й мати тенденцію до зменшення. Якщо він більше 1 й має тенденцію до зростання, підприємство потребує додаткових фінансових ресурсів для фінансування дебіторської заборгованості.

Максимізувати прибуток і мінімізувати ризики втрати платоспроможності можна лише за умови здійснення взаємоузгодженої кредитної й інкасаційної політики підприємства. Щоб оцінити ефективність кредитної політики підприємства, доцільно аналізувати динаміку показника ефекту від відволікання коштів у дебіторську заборгованість E_{D3} (5):

$$E_{D3} = \Pi_{D3} - PB_{D3} - \Phi B_{D3}, \quad (5)$$

де Π_{D3} – додатковий прибуток, отриманий від збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок наданого покупцям комерційного кредиту, грн.;

PB_{D3} – поточні витрати на організацію кредитування покупців та інкасацію боргу, грн.;

ΦB_{D3} – сума фінансових втрат від неповернення боргу покупцями, грн.

Коефіцієнт ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість визначається за формулою (6):

$$KE_{D3} = \frac{E_{D3}}{DZ_{cp}}, \quad (6)$$

де DZ_{cp} – середня за період дебіторська заборгованість, грн.

Ефект від інвестування грошових коштів у збільшення запасів E_3 з метою збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції (7):

Таблиця 1

Шкала коефіцієнтів дисконтування залежно від імовірності безнадійності боргів [5]

Строк існування дебіторської заборгованості, місяці	до 1	1-2	2-3	3-4	4-5	5-6	6-12	12-24	більш 24
Імовірність безнадійності боргів	0.025	0.050	0.075	0.100	0.150	0.300	0.500	0.750	0.950
Коефіцієнт дисконтування	0.975	0.950	0.925	0.900	0.850	0.700	0.500	0.250	0.050

$$E_{ДЗ} = П_3 - ПВ_3 - ВОЗ_3 - ВЗЗ_3 - ВД_3, \quad (7)$$

де $П_{ДЗ}$ – додатковий прибуток, отриманий від збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок збільшення запасів, грн.;

$ПВ_3$ – витрати на придбання усіх необхідних видів запасів, грн.;

$ВОЗ_3$ – витрати на оформлення замовлень на запаси, грн.;

$ВЗЗ_3$ – витрати на зберігання замовлень запасів, грн.;

$ВД_3$ – втрати від дефіциту запасів, грн.

Коефіцієнт ефективності інвестування коштів у збільшення запасів $КЕ_3$ визначається за формулою (8):

$$КЕ_3 = \frac{E_3}{З_{cp}}, \quad (8)$$

де $З_{cp}$ – середня за період сума, вкладена у запаси, грн.

Тенденція до зростання свідчить про ефективну політику управління запасами підприємства.

Для підвищення ефективності управління поточними фінансовими потребами пропонуємо алгоритм, який поєднує три підсистеми управління ПФП та результати діяльності підприємства.

Починається процес управління ПФП машинобудівного підприємства з розрахунку поточних фінансових потреб, який можна робити як у абсолютному, так і у відносному варіантах. Як результат, ми отримуємо позитивну або негативну величину. Якщо величина ПФП нульова або негативна, ми маємо визначити, чи є за таких умов ефективною діяльність підприємства. Для цього спочатку розраховуємо показники ліквідності та перевіряємо, чи знаходяться вони у межах нормативних значень. Якщо всі ці кілька показників виявилися поза межами норми, з'ясуємо причини такого явища та вживаємо коригувальні дії (якщо є така можливість). Якщо всі по-

казники знаходяться у межах норми, переходимо до перевірки рентабельності підприємства як узагальнюючого показника ефективності його діяльності. Якщо підприємство не є рентабельним або має збитки, з'ясуємо причини такого явища та вживаємо коригувальні дії (якщо є така можливість).

Якщо підприємство рентабельне та існує тенденція до зростання рентабельності, це означає, що немає необхідності у покращенні управління ПФП, а тому надлишкові кошти, що утворилися через перевищення кредиторською заборгованістю суми дебіторської заборгованості та запасів (за умов своєчасних розрахунків з кредиторами), можна спрямувати у дохідні короткострокові фінансові інструменти з метою отримання додаткового доходу. Якщо ж ПФП виявилися позитивною величиною, відповідному спеціалісту підприємства необхідно з'ясувати причину такого становища та виправити його, оскільки навіть при рентабельній діяльності через позитивну величину ПФП існує потенційна загроза виникнення дефіциту грошових коштів. Спочатку перевіримо, чи дотримується підприємство обраної політики управління запасами, чи є ця політика ефективною, чи дотримується підприємство встановленого ліміту витрачання коштів на запаси та лімітів зберігання та витрачання самих запасів. Якщо відповідь на це питання негативна, необхідно з'ясувати причини та провести певні коригувальні дії.

Якщо відповідь позитивна, переходимо до наступної складової розрахунку ПФП – дебіторської заборгованості. Для неї також мають бути визначені певні ліміти, наприклад, у договорах з покупцями є встановлені строки оплати, або підприємство планує строки погашення дебіторської заборгованості, проводить політику надання знижок за своєчасну або дострокову сплату боргів покупцями. Якщо знайдено певні відхилення від обраної політики або вона взагалі виявилася неефективною, з'ясуємо причи-

Таблиця 2

Структура фінансового циклу та рентабельність машинобудівних підприємств Дніпропетровської області в 2012 р.

№	Назва підприємства	Тривалість у межах року, днів				Рентабельність (р.220 / р.40 Ф.2), од.
		обороту запасів	обороту дебіт. заборг-ті	обороту кредит. заборг-ті	фінансового циклу	
1.	ПрАТ «Дніпровський завод «Алюмаш»	55,31	16,49	1,96	69,83	8,37
2.	ПАТ «Верхньодніпровський машинобудівний завод»	52,83	14,16	11,92	55,08	12,70
3.	ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	115,29	155,48	58,97	211,80	17,86
4.	ПАТ «ДНІПРОВАЖМАШ»	37,06	114,04	26,89	124,22	3,64
5.	ПАТ «Дніпроважпапірмаш ім. Артема»	329,93	43,11	196,91	176,13	-74,02
6.	ПАТ «Дніпропетровський завод з ремонту та будівництва пасажирських вагонів»	174,96	149,99	105,45	219,50	-10,33
7.	ПАТ «Дніпропетровський завод прокатних валків»	64,06	39,37	18,17	85,26	5,42
8.	Державна холдингова компанія «Дніпровський машинобудівний завод»	22,38	35,09	17,04	40,43	1,94
9.	ПАТ «Дніпрополімермаш»	171,73	249,00	133,04	287,69	-5,16
10.	ПАТ «Дніпропетровський стрілочний завод»	47,72	58,43	1,93	104,23	22,54
11.	ПрАТ «Дніпропетровський тепловозоремонтний завод»	53,07	77,63	34,44	96,26	0,17
12.	ПрАТ «Дніпропетровський експериментальний механічний завод»	0,00	40,92	52,34	-11,41	0,00
13.	ПАТ «Павлоградський завод автоматичних ліній і машин»	190,15	97,53	116,51	171,18	-4,38
14.	ПАТ Завод «ПАВЛОГРАДХІММАШ»	120,47	206,35	32,26	294,56	1,95
15.	ПАТ «Синельниківський ресорний завод»	60,02	333,15	25,92	367,24	1,18

Розраховано автором за [4]

ни та проводимо коригувальні дії. Якщо відхилені у підсистемі управління дебіторською заборгованістю не виявлено, переходимо до наступного кроку.

Аналізуємо якість підсистеми управління кредиторською заборгованістю. Якщо є відхилення від обраної політики створення та погашення кредиторської заборгованості, випадки прострочення договірних строків її сплати, випадки втрати цінних поставальників через прострочення платежів, з'ясуємо причини та проводимо коригувальні дії. Якщо підприємство дотримується укладених договорів з поставальниками, а кредиторська заборгованість перевищує суму запасів та дебіторської заборгованості, можемо спрямувати надлишкові кошти на короткострокові фінансові вкладення з метою отримання прибутку. Ефективне управління ПФП має приносити прибуток як під час операційної діяльності підприємства, так і під час фінансової діяльності.

Зв'язок між тривалістю фінансового циклу та рентабельністю машинобудівних підприємств Дніпропетровської області наведено у табл. 2.

На відміну від закордонних досліджень, аналіз показників діяльності вітчизняних підприємств не виявив прямого чи зворотного зв'язку між тривалістю фінансового циклу (величиною ПФП) та рентабельністю. Тому управління ПФП має бути спрямоване не тільки на підвищення рентабельності підприємства, а й на мінімізацію ризику втрат, особливо в умовах інфляції.

Усі складові ПФП схильні до ризику втрат: дебіторська заборгованість – до ризику неповернення або невчасного повернення, інфляційного ризику; запаси – до втрат від природних збитків; кредиторська заборгованість та короткострокові банківські кредити – до ризику передчасного стягування боргу.

ПФП визначають співвідношення між рентабельністю підприємства та ризиком втрати ним ліквідності. Загальний рівень ефективності управління ПФП $E_{ПФП}$ визначимо за наступною формулою (8):

$$E_{ПФП} = \frac{ЧП}{ПФП_a}, \quad (8)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток підприємства,

$ПФП_a$ – абсолютний розмір поточних фінансових потреб.

Також нами виявлено вплив зміни оборотності складових ПФП на зміну ефективності діяльності підприємства:

- прискорення оборотності запасів та дебіторської заборгованості та уповільнення оборотності кредиторської заборгованості за інших рівних умов дозволяє забезпечити той самий обсяг реалізованої продукції при використанні меншого обсягу коштів, що відволікаються у поточні активи, дозволяє підвищити рентабельність поточних активів (використання оборотних коштів);

- прискорення оборотності запасів та дебіторської заборгованості та уповільнення оборотності креди-

торської заборгованості при незмінному обсязі оборотних коштів дає можливість за інших рівних умов без залучення додаткових коштів збільшити обсяг реалізації продукції та отримати більше прибутку, дозволяє знизити потреби підприємства у позикових коштах або використовувати вивільнені кошти на короткострокові вкладення.

Способи прискорення оборотності оборотних коштів та підвищення рівня їх рентабельності: на складі підприємства не слід зберігати великі обсяги готової продукції – якщо такі є, то продукцію необхідно віддавати під реалізацію своїм збутовим підприємствам, це сприяє зменшенню витрат на складування і зберігання; грошові кошти, що залишилися після закупівлі сировини і матеріалів, вигідно спрямувати в короткострокові фінансові вкладення, що надалі приведе до отримання додаткового прибутку не від основної, а від фінансової діяльності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки: трьома різними компонентами ПФП (дебіторська заборгованість, запаси та кредиторська заборгованість) можна управляти різними способами з метою підвищення рентабельності підприємства. Оптимальний рівень запасів має прямий вплив на рентабельність, оскільки він вивільняє ресурси робочого капіталу, які, у свою чергу, будуть інвестовані в операційний цикл, або збільшать рівень запасів для задоволення підвищення попиту на продукцію. Так само інкасаційна політика та відстрочка платежів поставальниками мають вплив на рентабельність. Максимізувати прибуток і мінімізувати ризики втрати платоспроможності підприємства необхідно за умови узгодженості оборотності та інкасаційної політики підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильківський Д.М., Говорецький О.Б. Фінансовий механізм управління ресурсами машинобудівних підприємств / Д.М. Васильківський, О.Б. Говорецький, Хмельницький національний університет. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mev-hnu.at.ua/load/3_finansovo_ekonomichni_mekhanizmi_zabezpechennja_efektivnoji_dijalnosti_promislovikh_pidpriemstv/4-1-0-83.
2. Лобода А.О. Джерела фінансового забезпечення підприємства та їх роль у розвитку економіки регіону // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». Вип. 6(2), 2012. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201262/100-105.pdf>.
3. Приймак О.Ю. Методичні процедури управлінського обліку виробничих запасів в логістиці та управлінні підприємством // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2007. – № 594. – С. 141–148.
4. Загальнодоступна інформаційна база даних НКЦПФР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.smida.gov.ua.
5. Про затвердження методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки: наказ Міністерства економіки України від 14.02.2006 р. № 170 [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу: – Назва з екрану.