

УДК 65. 011.3:658

С. М. Халатур,
д. е. н., професор, в. о. завідувача кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
 ORCID ID: 0000-0001-8331-3341

М. В. Кравченко,
д. е. н., професор кафедри обліку, оподаткування та УФЕБ,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
 ORCID ID: 0000-0002-6942-0914

А. О. Матвієнко,
студентка гр. МзФБСз-1-20, Дніпровський державний
аграрно-економічний університет
 ORCID ID: 0000-0002-7451-5977

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.2.23

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ПРОЄКТАХ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ, ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

S. Khalatur,
 Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Finance,
 Banking and Insurance, Dnipro State Agrarian and Economic University

M. Kravchenko,
 Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of Accounting,
 Taxation and MFES, Dnipro State Agrarian and Economic University

A. Matvienko,
 Student of gr. MGFBSz-1-20, Dnipro State Agrarian and Economic University

RISK MANAGEMENT IN PROJECTS TO IMPROVE LIQUIDITY, ECONOMIC SECURITY AND SOLVENCY OF ENTERPRISES

Ризик ліквідності пов'язаний із проблемами платоспроможності на етапі рефінансування. Підприємства можуть акумулювати ліквідність (мати короткострокові ліквідні активи) або формувати прозорість (сприяти передачі інформації про платоспроможність). Прозорість завдяки зміщенню ризиків та упередженості до ліквідності зберігає внутрішній контроль. Проблема багатозадачності ускладнює регулювання економічної безпеки та оптимального рівня ліквідності. Отже, економічна ефективність і фінансова стабільність підприємства можуть погіршитися, особливо у підприємств, де доступ до ресурсів відіграє важливу роль. Крім того, регулювання економічної безпеки та ліквідності може фактично вирішити більш м'які викривлення фінансово-господарської діяльності, причому ініціативи щодо покращення платоспроможності є важливішими.

Необхідні інструменти управління ризиками в проєктах, щоб задовольнити всі сторони, залучені до проєкту, які виконуються весь життєвий цикл проєкту для збільшення ефекту від можливостей і позитивних подій при зменшенні ймовірності та впливу негативних заходів для досягнення цілей проєкту. Найбільш підходящі інструменти управління проєктами — це інструменти управління ризиками та розробки цінностей, оскільки вони вважаються потужними інстру-

ментами вирішення проблем проєкту; для виявлення та управління ризиками. Оскільки саме управління ризиками забезпечує системність, щоб вжити заходів, коли виникають ризики зниження ліквідності та платоспроможності підприємства. Це допомагає визначати різні цілі проєкту, удосконалити контроль над проєктом, підвищити шанси на успіх, покращити спілкування між усіма учасниками проєкту, сприяти прийняттю рішень стосовно пріоритетних видів діяльності та забезпечити економічну безпеку підприємства.

Liquidity risk is associated with solvency problems at the refinancing stage. Businesses can accumulate liquidity (have short-term liquid assets) or create transparency (facilitate the transfer of solvency information). Transparency by maintaining risk and liquidity bias maintains internal control. Although optimal liquidity can be established, transparency cannot be verified. The problem of multitasking makes it difficult to regulate the optimal level of liquidity. Thus, the economic efficiency and financial stability of the enterprise may deteriorate, especially in enterprises where access to resources plays an important role. In addition, liquidity regulation can effectively address milder financial and economic distortions, with initiatives to improve solvency being more important.

Necessary risk management tools in projects to satisfy all parties involved in the project, which are implemented throughout the project life cycle to increase the effect of opportunities and positive events while reducing the likelihood and impact of negative measures to achieve project objectives. The most appropriate project management tools are risk management and value development tools, as they are considered powerful tools for solving project problems; to identify and manage risks. Because risk management itself provides a system to take action when there are risks of reduced liquidity and solvency of the enterprise. This helps to define the various objectives of the project, improve control over the project, increase the chances of success, improve communication between all project participants, facilitate decision-making on priority activities and ensure the economic security of the enterprise. The company's management, applying the system of solvency and liquidity management, needs access to long-term budgets, cash flows and financing plans that reflect the future forecast of financial and economic activities. It is important to maintain solvency, as it helps to continue financial and economic activities in the future and ensure the economic security of the enterprise.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, економічна ефективність, прибутковість, підприємство.

Key words: liquidity, solvency, economic efficiency, profitability, enterprise.

ВСТУП

Основним принципом ефективності діяльності підприємства є збереження капіталу та забезпечення економічної безпеки. Цей принцип визначив основний підхід до структури власного капіталу і був причиною того, що основною метою був захист кредиторів підприємства шляхом збереження власного капіталу, резервів та обмеження розподілу в ситуаціях, коли ліквідність та платоспроможність підприємства знижуються. Реакція кредиторів полягала в тому, що вони часто наполягали на субординації таких позик і на конкретних умовах позики, щоб зберегти як платоспроможність балансу, так і операційну ліквідність.

Все вищезазначене підтверджує актуальність дослідження теми управління ризиками в проєктах для удосконалення ліквідності, економічної безпеки та платоспроможності підприємств.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Занепокоєнню щодо можливого неоптимального управління ліквідністю, платоспроможністю та забезпеченню економічної безпеки підприємства приділяли значну увагу в науковій літературі.

Так, автори Дар'я Степченко, Ірина Воронова зосереджені на виборі бізнес-стратегії, заснованої на принципах управління ризиками за допомогою процесу аналітичної мережі. Вибір аналітичного мережевого процесу пропонується з метою покращення процесу прийняття рішень у компанії шляхом підвищення культури оцінки платоспроможності підприємства [12].

Grzegorz Michalski, Guenter Blendinge, Zoltan Rozsa, Anna Cierniak-Emerych, Maria Svidronova, Jan Buleca, Hemantkumar Bulsara вивчали питання, яке стосується шляху отримання оптимальної структури капіталу для неприбуткових організацій, які працюють з визначеною місією [9].

Копесну Z. пише, що усі компанії проходять окремі фази корпоративного життєвого циклу. Цей факт особливо впливає на значення величин, що описують фінансовий стан підприємства. Фінансовий стан компанії визначається не лише прибутковістю, а й ліквідністю та іншими показниками, пов'язаними з фінансовим ризиком [7].

У дослідженні Ponikvar N., Tajnikar M., Pusnik K. зосереджено увагу на залежності фінансових коефіцієнтів і показників ефективності діяльності підприємства та його зростання. Дослідження перевіряє гіпотезу, що темпи зростання пов'язані з відмінностями в

значеннях фінансових і нефінансових коефіцієнтів. Вплив темпів зростання на показники продуктивності підприємства відомий. Цільові значення коефіцієнтів продуктивності змінюються в залежності від швидкості зростання підприємства [10].

Недостатньо дослідженими залишаються питання щодо вивчення більш складного характеру взаємодії між ліквідністю та платоспроможністю. Ми вважаємо, що ліквідність і платоспроможність можуть мати додаткові, а також замінні ефекти. Зокрема, ліквідність є більш ефективною для покриття малих (або звичайних) потрясінь, тоді як платоспроможність дозволяє мати справу з великими (або винятковими) подіями. Також актуальним є більш детальне дослідження управління ризиками в проєктах для удосконалення ліквідності та платоспроможності підприємств.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є вивчення варіантів управління ризиком ліквідності підприємства, коли ризик ліквідності пов'язаний із проблемами платоспроможності на етапі фінансування господарської діяльності та забезпечення економічної безпеки підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для підвищення рівня рентабельності та прибутковості підприємств національної економіки у цьому дослідженні розглядається взаємозв'язок ліквідності, платоспроможності та економічної безпеки. Для того щоб підприємство не вважалося фінансово скрутним необхідно досягти такого стану:

- активи підприємства (справедливо оцінені) дорівнюють або перевищують зобов'язання (справедливо оцінені), і підприємство зможе сплатити свої борги в міру їх погашення в ході звичайної діяльності протягом зазначеного угодою терміну;

- тест платоспроможності та ліквідності охоплює комбінацію двох типів неплатоспроможності; перша — технічна неспроможність, при якій активи підприємства (справедливо оцінені) перевищують її зобов'язання. Другий тип неплатоспроможності, званий комерційною неспроможністю, пов'язаний з нездатністю підприємства задовольнити свої боргові вимоги в міру настання терміну їх погашення, незалежно від характеру балансу підприємства [1; 3; 6; 12].

Застосовуючи ефективну систему управління платоспроможністю та ліквідністю, менеджери повинні враховувати всі обгрунтовано передбачувані фінансові обставини на момент проведення аналізу. Фінансова інформація підприємства вивчається на основі бухгалтерських записів та фінансової звітності. Це створює труднощі в тому, що жоден із цих записів і звітів не є перспективним, і не зрозуміло, яка обгрунтована інформація була б потрібна для підтримки прийняття управлінських рішень, коли розглядається, чи перебуває підприємство у фінансовій скруті.

Керівництво підприємства, застосовуючи систему управління платоспроможністю та ліквідністю, потребує доступу до перспективних бюджетів, грошових потоків та планів фінансування, які відображають майбутній прогноз фінансово-господарської діяльності.

Якщо вони відсутні, виникає питання як можна виконати вимоги аналізу на платоспроможність та ліквідність. Немає стандартів, які керують підготовкою фінансових прогнозів або обгрунтованістю припущень, використаних при складанні цих прогнозних документів. Тому управлінці повинні проявляти високий рівень кваліфікації та уважності в процесі оцінювання.

Менеджери, які аналізують на платоспроможність та ліквідність підприємства, повинні розглянути справедливу вартість активів та зобов'язань, включаючи будь-які непередбачені активи та зобов'язання. Вони також можуть розглянути будь-яку іншу оцінку активів та зобов'язань підприємства, яка є обгрунтованою за даних обставин [2; 4; 8].

Визнання та оцінка активів і зобов'язань повинні відповідати встановленим стандартам. Часто нематеріальні активи, як-от: бренди та торгові марки, не визнаються на балансі та не враховуються при оцінці підприємств, але вони можуть мати глибокий вплив на платоспроможність та ліквідність. Таким чином, оцінка нематеріальних, невизнаних активів може бути доцільною за таких обставин. Перевірка платоспроможності та ліквідності повинна постійно оцінюватися керівництвом та посадовими особами підприємства. Тому це має бути ключовим фактором для системи управління ризиками.

Очікується, що менеджер представить план, який визначає шлях повернення підприємства до платоспроможності та ліквідності та підвищення фінансового стану підприємства. Як альтернатива, план може передбачати кращий результат, ніж ліквідація. Завжди під час цього процесу менеджер має використовувати систему управління платоспроможністю та ліквідністю, вирішуючи складні ділові, юридичні та фінансові питання, які виникають під час удосконалення фінансового стану підприємства.

Здійснюючи трансформацію строків погашення кредиторської заборгованості, підприємства страхують потреби банку в ліквідності, але піддаються ризику ліквідності. Хоча, коли невизначеність зникне, чутки можуть виявитися необгрунтованими, обмеженість готівкових коштів та обмежений доступ до нового фінансування створюють значне навантаження на здатність підприємства виконувати всі свої зобов'язання під час кризи. Щоб здійснювати свою фінансово-господарську діяльність, підприємство повинно мати можливість підтримувати власними коштами на період стресу ліквідності та пом'якшити занепокоєння щодо його платоспроможності якомога швидше [6; 7; 13].

Вважаємо, що платоспроможне підприємство може застрахуватися двома різними способами від збою під час зниження ліквідності. Один з них — накопичувати ліквідність — сформулювати запобіжні короткострокові активи для покриття можливих внутрішніх витрат. Інший — установити прозорість діяльності — встановити набір механізмів, що полегшують передачу інформації партнерам і допомогти вирішити невизначеність платоспроможності. Обидві інвестиції — в ліквідність та в прозорість — це стратегічні попередні рішення, які слід приймати на початковому етапі до того, як реалізуються можливі ризики ліквідності.

Ліквідність і прозорість мають різні наслідки в управлінні ризиками. Попереджувальний буфер дозволяє



Рис. 1. Теоретичні аспекти платоспроможності та ліквідності

внутрішньо покрити всю нестачу ліквідності в межах свого розміру, забезпечуючи повне страхування від менших потрясінь. Проте великі буфери ліквідності є надзвичайно дорогими, тому ліквідність не може бути використана для покриття великих потрясінь. Прозорість допомагає вирішити невизначеність платоспроможності та дає змогу фінансувати діяльність шляхом запозичень на ринку капіталу. Це може охопити будь-які потрясіння ліквідності — малі чи великі. Таким чином, підприємства можуть оптимально поєднувати ліквідність і прозорість в управлінні ризиком ліквідності. Вони може використовувати ліквідність, щоб повністю застрахуватися від невеликих потрясінь, а прозорість — частково охоплює також великі ризики [5; 9; 11].

Це створює простір для втручання вищого керівництва з метою відновлення оптимального управління ризиком ліквідності. Однак хоча ліквідність є вірогідною і може бути нав'язана, зокрема, за резервними вимогами регуляторний важіль щодо вибору прозорості невеликий. Це робить регулювання ліквідністю багатозадачною проблемою та ускладнює оптимальну систему управління платоспроможністю.

Тому існує загроза погіршення фінансової стабільності та соціального добробуту в результаті погано спланованих вимог до ліквідності. Інша проблема полягає в тому, що коли ліквідність асоціюється зі значними при-

ватними вигодами, підприємства можуть мати упередження щодо ліквідності, за рахунок прозорості. Ліквідність дозволяє їм зберігати внутрішній контроль під час стресових подій та споживати приватні вигоди у разі неплатоспроможності. Це посилює занепокоєння щодо резервних вимог, оскільки вони, крім того, можуть бути спрямовані на "неправильні" та більш м'які спотворення.

Вважаємо, що більш ліквідні підприємства будуть більш стійкими до невеликих потрясінь, тоді як більш прозорі підприємства — до великих потрясінь також. Позитивні ефекти інвестицій у прозорість та доступ до ринку капіталу залежать від розвитку фінансового ринку. Попри те, що проєкт є довгостроковим, деякі боргові зобов'язання підлягають погашенню раніше, і їх необхідно поновити. Однак цьому можуть запобігти можливі наслідки асиметричної інформації на певну дату, а саме посилення занепокоєння щодо платоспроможності підприємства.

Платоспроможність відображає позицію підприємства та його здатність виконувати довгострокові та короткострокові зобов'язання. Вона відома як довгострокова стабільність з фінансового аспекту для покриття різних зобов'язань, коли вони стають перед підприємством. Вона також показує здатність підприємства продов-

жувати та розвивати бізнес у майбутньому. Якщо платоспроможність висока, це означає, що підприємства мають достатні фінансові ресурси для виконання всіх зобов'язань, а якщо платоспроможність низька, то підприємству буде важко виконувати боргові зобов'язання вчасно [10; 12; 13].

Важливо підтримувати платоспроможність, оскільки це допомагає продовжити фінансово-господарську діяльність у майбутньому та забезпечити економічну безпеку підприємства. Платоспроможність відрізняється від ліквідності. Ліквідність пов'язана з короткостроковими зобов'язаннями, а платоспроможність — із довгостроковими зобов'язаннями. Щоб бути платоспроможним, активи підприємства повинні перевищувати весь його борг.

Платоспроможність визначає здатність підприємства керувати боргами та досягати цілей організації шляхом управління прибутковістю. Підприємство, яке не в змозі підтримувати хорошу платоспроможність, зіткнеться з труднощами зі сплатою боргів і, отже, стане банкрутом.

Платоспроможність допомагає визначити стійкість підприємства та здатність постійно розвиватися протягом тривалого періоду. Оскільки вона відображає здатність підприємства вчасно виконувати свої зобов'язання та досягати необхідного зростання та розвитку.

Платоспроможність також допомагає підприємству в управлінні активами та пасивами, які сприяють досягненню необхідного рівня боргів шляхом досягнення ефективного балансу між активами та зобов'язаннями. Платоспроможність також керує різними операціями, пов'язаними з готівкою, щоб підтримувати грошовий потік, якщо це необхідно, що безпосередньо вплине на ліквідність підприємства.

Зацікавлені сторони в платоспроможності підприємства, інвестори та кредитори перевіряють її. Вони займаються перевіркою фінансового стану та оцінкою аспектів зростання та прибутковості підприємства. Інвестори перед інвестуванням повинні проаналізувати всю фінансову документацію, щоб з'ясувати платоспроможність. Навіть кредитори перед наданням кредиту враховують це, щоб з'ясувати здатність підприємства погасити борг. Підприємства з низькою платоспроможністю відчувають труднощі в управлінні доходами для погашення зобов'язань, і тому вони не зможуть своєчасно погасити нові борги.

Ці дві концепції допомагають визначити фінансовий стан підприємства. Але вони відрізняються одна від одної. Ліквідність вимірює здатність підприємства справлятися з короткостроковими зобов'язаннями, тоді як платоспроможність пов'язана з управлінням довгостроковою життєдіяльністю та безперервною фінансово-господарською діяльністю протягом тривалого періоду.

Баланс і рух грошових коштів певною мірою відображають платоспроможність. Грошовий потік показує грошові операції, які допомагають визначити здатність підприємства виконувати короткострокові зобов'язання. Коефіцієнт платоспроможності визначає, чи достатні грошові потоки для виконання короткострокових і довгострокових зобов'язань. Чим вищий коефіцієнт, тим краще положення підприємства щодо виконання зобов'язань, тоді як нижчий коефіцієнт показує більшу ймовірність дефолту з боку підприємства. Він розраховується шляхом ділення чистого операційного прибутку після оподаткування на загальну суму боргових зобов'язань. Коефіцієнт платоспроможності вище 20% вважається хорошим, але знову ж таки він відрізняється в залежності від галузі [2; 8; 10].

Таким чином, платоспроможність оцінює здатність підприємства керувати довгостроковими зобов'язаннями та своєчасно виконувати всі борги. Для того щоб оцінити здатність підприємства розвиватися та підтримуватися на ринку, перевірка платоспроможності є одним із багатьох хороших параметрів. Чим краще платоспроможність підприємства, тим краще воно вчасно



Рис. 2. Проблеми та перспективи розвитку платоспроможності та ліквідності в управлінні проектами підприємства

Джерело: адаптовано авторами за даними [1—3; 9; 10].

виконає всі зобов'язання. Потенційні кредитори повинні використовувати платоспроможність для оцінки кредитоспроможності підприємства перед наданням кредиту.

Для бізнесу ризик ліквідності описує потенційну неспроможність вирішити короткостроковий витік грошових коштів для інвесторів, з іншого боку, це описує ризик не знайти контрагентів, які б платили за відповідними ринковими цінами за продукцію підприємства. Отже, необхідна система управління ризиком ліквідності та оптимізації ризику ліквідності сільськогосподарського підприємства.

Ризик ліквідності, з яким стикаються підприємства описує ризик того, що підприємство не зможе виконати свої короткострокові фінансові зобов'язання (погашення банківського кредиту, оплата постачальнику послуг, зарплата, податковий борг та інші платежі). Таким чином, ризик ліквідності зазвичай описує ризик проблем із грошовими потоками, який полягає в нездатності виконати свої короткострокові (менше одного року) фінансові зобов'язання. Такі проблеми можуть призвести до несплати відповідного бізнесу або навіть до бан-

крутства. Також ризик ліквідності може також означати, що підприємство має труднощі з "ліквідацією" короткострокових фінансових інвестицій. Підприємства, які володіють неліквідними активами, можуть виявитися не в змозі перепродати свої позиції за ринковою вартістю через відсутність доступних контрагентів.

Ризик ліквідності інвестора являє собою будь-які потенційні труднощі, які можуть виникнути під час продажу позицій на ринку. Інвестор, який бажає продати свої активи, може справді важко знайти контрагента, який готовий придбати його за повною ринковою вартістю (складність, яка стає все більш вираженою, коли позиція стає більшою, а обсяги торгів знижуються). Таким чином, інвестор може виявитися без вибору, окрім як погодитися на низьку ціну, просто щоб мати можливість швидше ліквідувати свою позицію. У найгіршому випадку ризик ліквідності може навіть призвести до повної нездатності продати фінансову позицію через занадто вузький ринок або його відсутність.

Для банку ризик ліквідності включає в себе як ризик ліквідності бізнесу, так і ризик ліквідності інвестора (кожний з них посилюється самою природою банківської діяльності). Однак це також включає більш специфічний ризик у випадку, коли їхні клієнти масово знімають свої заощадження. У значній мірі залежать від умов ліквідності міжбанківського ринку для своїх короткострокових інвестиційних потреб, банки особливо піддаються впливу, коли ринок або їхні клієнти втрачають довіру.

Для бізнесу ризик ліквідності виникає через відсутність достатньої ліквідності для покриття менших очікуваних витрат. Можна виділити дві основні причини ризику ліквідності підприємства:

— Відсутність достатнього "буфера безпеки" для покриття загальних витрат (зокрема, найнесподіваніших).

— Труднощі з пошуком необхідного фінансування на кредитному ринку або на фінансових ринках.

Можливість вимірювати ліквідність бізнесу є вирішальною для управління ризиком ліквідності. Це дає можливість забезпечити адекватне фінансування короткострокових боргових зобов'язань за рахунок наявних грошових коштів і, якщо необхідно, короткострокових позицій, які можна швидко та легко перетворити на ліквідність. Варто зазначити, що, на відміну від ризику платоспроможності (неможливості погашення кредиту), ризик ліквідності стосується не тільки підприємств, які підтримують фінансову стійкість.

Щоб зменшити ризики, пов'язані з управлінням підприємства, можна отримати більше інформації про позицію готівки, щоб передбачити ризик ліквідності. З цією метою підприємства можуть використовувати рішення з управління грошовими коштами, спеціально спрямоване на управління ризиком ліквідності, для щоденного моніторингу поточних і майбутніх грошових позицій (уся проблема полягає в тому, щоб чітко передбачити приплив і відтік готівки для захисту відповідної величини ліквідності для вирішення будь-якої несподіваної ситуації).

Підприємство також може збільшити свій власний капітал, щоб покращити свої фінансові ресурси. На

певний термін підприємства також можуть вдатися до традиційного банківського фінансування, скористатися перевагами свого овердрафту, використовувати факторинг або лізинг, якщо це необхідно. У крайніх випадках бізнес може також відмовитися від деяких своїх основних засобів: продаж цих основних засобів створює значне короткострокове джерело фінансування і може підвищити показники ліквідності підприємства.

Нарешті, зміна циклу конвертації готівки в підприємстві також може виявитися необхідною, щоб мінімізувати розрив між притоком і відтоком та покращити управління ліквідністю. Зокрема, через скорочення запасів готової продукції, переговори з постачальниками про продовження платежів або скорочення термінів оплати покупцями.

Такі дії спрямовані на зменшення потреби в оборотному капіталі, збільшення заборгованості на поточному рахунку підприємства та покращення його загального фінансового стану. Мета — покращити можливості самофінансування бізнесу. Належне управління ризиком ліквідності вимагає правильних інструментів вимірювання та моніторингу, а також професійного підходу. Повне використання його потенціалу дасть підприємству перевагу перед конкурентами та забезпечить кращу фінансову стійкість.

Важливо зосередитися на використанні коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності в управлінні наявними грошовими коштами у підприємстві. Коефіцієнти ліквідності показують спроможність підприємства обслуговувати борг у короткостроковій перспективі, тоді як показники платоспроможності визначають здатність підприємства обслуговувати довгостроковий борг. Банки особливо зацікавлені в ліквідності та платоспроможності, демонструючи спроможність платити, а не лише заставу, що забезпечує кредит.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Нинішня економічна ситуація спричинила різке сповільнення продажів і подовження термінів стягнення дебіторської заборгованості. Ліквідність, платоспроможність та економічна безпека підприємства стають точкою уваги для виживання. На відміну від продажів, витрати залишаються стабільними, і хоча постачальники потребують готівкових коштів швидше, платежі по кредиторській заборгованості, як правило, відкладаються, щоб зберегти готівку підприємства-позичальника.

Прогнози та бюджети є ключовими інструментами для успішного подолання спаду фінансово-економічної діяльності, забезпечення економічної безпеки підприємства. Необхідно розробити найкращі та гірші сценарії, щоб підприємство могло підготуватися до будь-якого напрямку з впевненістю, що достатньо грошових коштів для продовження діяльності. Розробляються щотижневі готівкові прогнози, які пов'язані з бюджетною допомогою для прогнозування потенційних грошових скорочень. Щоквартальні огляди бюджетів та прогнозів дозволяють передбачити потреби в готівці та дають змогу коригувати стратегії, щоб відображати мінливе середовище. У сучасній економічній ситуації забезпечення еко-

номічної безпеки, фінансової стійкості підприємства на основі підтримання оптимального рівня ліквідності та платоспроможності є ключовим напрямком фінансово-господарської діяльності. Тому тенденцією майбутнього буде менше заборгованостей і краще співвідношення боргу до власного капіталу.

Література:

1. Dehghanan H., Khashei V., Bakhshandeh G. and Kajanus M. Selecting Optimum Strategy in Domestic Household Appliances Industry Using A'WOT Method. *International Journal of Business and Social Sciences*. 2014. Vol. 2/2. Pp. 80—90.
2. Khalatur S. M., Hudym K. M. Systematization and analyse of TNCs' conduct model during coming into the national agrarian markets. *Економічний часопис — XXI*. 2016. Vol. 5—6. Pp. 34—37.
3. Khalatur S.M. Important provisions for the development of agriculture of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Vol. 3. Pp. 147—154.
4. Khalatur S., Trokhymets O. and Karamushka O. Conceptual basis of tax policy formation in the globalization conditions. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2020. Vol. 6 (2). Pp. 81—92.
5. Khalatur S., Masiuk Y., Kachula S., Brovko L., Karamushka O. and Shramko I. Entrepreneurship development management in the context of economic security. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. 2021. Vol. 9 (1). Pp. 558—573.
6. Khalatur S., Kuprina N. and Kurbatska L. New business strategies formation of enterprises and outsourcing development as a condition for increasing competitiveness in the markets of Europe and Ukraine: comparative analysis. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2021. Vol. 7 (4). Pp. 203—213.
7. Konecny Z. Golden Rules of Financing Related to the Life Cycle of Czech Automotive Firms. *Journal of Competitiveness*. 2013. Vol. 5 (2). Pp. 83—97.
8. Marchioni A., Magni C.A. Investment decisions and sensitivity analysis: NPV-consistency of rates of return. *European Journal of Operational Research*. 2018. Vol. 268 (1). Pp. 361—372.
9. Michalski G., Blendinge G., Rozsa Z., Cierniak-Emerych A., Svidronova M. Jan Buleca and Bulsara H. Can We Determine Debt To Equity Levels In Non-Profit Organisations? Answer Based On Polish Case. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*. 2018. Vol. 29 (5). Pp. 526—535.
10. Ponikvar N., Tajnikar M. and Pusnik K. Performance ratios for managerial decision making in a growing firm. *Journal of Business Economics and Management*. 2009. Vol. 10 (2). Pp. 109—120.
11. Rahman A., Rahman M. and Belas J. Determinants of SME Finance: Evidence from Three Central European Countries. *Review of economic perspectives*. 2017. Vol. 17 (3). Pp. 263—285.
12. Stepchenko D., Voronova I. Inzinerine Assessment of Risk Function Using Analytical Network Process. *Ekonomika-Engineering Economics*. 2015. Vol. 26 (3). Pp. 264—271.
13. Stryckova L. The Relationship between Company Returns and Leverage Depending on the Business Sector:

Empirical Evidence from the Czech Republic. *Journal of Competitiveness*. 2017. Vol. 3/2017. Pp. 67—71.

References:

1. Dehghanan, H. Khashei, V. Bakhshandeh, G. and Kajanus, M. (2014), "Selecting Optimum Strategy in Domestic Household Appliances Industry Using A'WOT Method", *International Journal of Business and Social Sciences*, vol. 2/2, pp. 80—90.
2. Khalatur, S. M. and Hudym, K. M. (2016), "Systematization and analyse of TNCs' conduct model during coming into the national agrarian markets", *Economic Annals — XXI*, vol. 5—6, pp. 34—37.
3. Khalatur, S.M. (2017), "Important provisions for the development of agriculture of Ukraine", *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 3, pp. 147—154.
4. Khalatur, S. Trokhymets, O. and Karamushka, O. (2020), "Conceptual basis of tax policy formation in the globalization conditions", *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 6 (2), pp. 81—92.
5. Khalatur, S. Masiuk, Y. Kachula, S. Brovko, L. Karamushka, O. and Shramko, I. (2021), "Entrepreneurship development management in the context of economic security", *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, vol. 9 (1), pp. 558—573.
6. Khalatur, S. Kuprina, N. and Kurbatska, L. (2021), "New business strategies formation of enterprises and outsourcing development as a condition for increasing competitiveness in the markets of Europe and Ukraine: comparative analysis", *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 7 (4), pp. 203—213.
7. Konecny, Z. (2013), "Golden Rules of Financing Related to the Life Cycle of Czech Automotive Firms", *Journal of Competitiveness*, vol. 5 (2), pp. 83—97.
8. Marchioni, A. and Magni, C.A. (2018), "Investment decisions and sensitivity analysis: NPV-consistency of rates of return", *European Journal of Operational Research*, vol. 268 (1), pp. 361—372.
9. Michalski, G. Blendinge, G. Rozsa, Z. Cierniak-Emerych, A. Svidronova, M. and Jan Buleca, H. Bulsara (2018), "Can We Determine Debt To Equity Levels In Non-Profit Organisations? Answer Based On Polish Case", *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, vol. 29 (5), pp. 526—535.
10. Ponikvar, N. Tajnikar, M. and Pusnik, K. (2009), "Performance ratios for managerial decision-making in a growing firm", *Journal of Business Economics and Management*, vol. 10 (2), pp. 109—120.
11. Rahman, A. Rahman, M. and Belas, J. (2017), "Determinants of SME Finance: Evidence from Three Central European Countries", *Review of economic perspectives*, vol. 17 (3), pp. 263—285.
12. Stepchenko, D. and Voronova, I. (2015), "Inzinerine Assessment of Risk Function Using Analytical Network Process", *Ekonomika-Engineering Economics*, vol. 26 (3), pp. 264—271.
13. Stryckova, L. (2017), "The Relationship between Company Returns and Leverage Depending on the Business Sector: Empirical Evidence from the Czech Republic", *Journal of Competitiveness*, vol. 3/2017, pp. 67—71.

Стаття надійшла до редакції 11.01.2022 р.